Key words in growing up

COAY Books

目录
Content

- 第1节：成长是艰辛的
- 第2节：比塞尔人的迷茫
- 第3节：做一棵成长的树
- 第4节：锁定目标，全力以赴，实现自我
- 第5节：我们究竟能走多远(1)
- 第6节：我们究竟能走多远(2)
- 第7节：关于成长的寓言和故事(1)
- 第8节：关于成长的寓言和故事(2)
- 第9节：关于成长的寓言和故事(3)
- 第10节：关于成长的寓言和故事(4)
- 第11节：关于成长的寓言和故事(5)
- 第12节：关于成长的寓言和故事(6)
- 第13节：关于成长的寓言和故事(7)
- 第14节：关于成长的小测试(1)
- 第15节：关于成长的小测试(2)
- 第16节：成功的傻瓜
- 第17节：信念和智慧(1)
- 第18节：信念和智慧(2)
- 第19节：信念和智慧(3)
- 第20节：永远不为自己寻找借口(1)
- 第21节：永远不为自己寻找借口(2)
- 第22节：关于自我和定位的寓言和故事(1)
- 第23节：关于自我和定位的寓言和故事(2)
- 第24节：关于自我和定位的寓言和故事(3)
- 第25节：关于自我和定位的寓言和故事(4)
- 第26节：关于自我和定位的寓言和故事(5)
- 第27节：关于自我和定位的寓言和故事(6)
- 第28节：关于自我和定位的寓言和故事(7)
- 第29节：关于自我和定位的寓言和故事(8)
- 第30节：关于自我和定位的寓言和故事(9)

- 第31节：关于自我和定位的寓言和故事(10)
- 第32节：关于自我和定位的寓言和故事(11)
- 第33节：心态决定一切
- 第34节：经营你的心(1)
- 第35节：经营你的心(2)
- 第36节：关于心态和态度的警句名言
- 第37节：保持积极的心态
- 第38节：态度决定一切(1)
- 第39节：态度决定一切(2)
- 第40节：态度决定一切(3)
- 第41节：关于心态和态度的寓言和故事(1)
- 第42节：关于心态和态度的寓言和故事(2)
- 第43节：关于心态和态度的寓言和故事(3)
- 第44节：关于心态和态度的寓言和故事(4)
- 第45节：关于心态和态度的寓言和故事(5)
- 第46节：关于心态和态度的小测试(1)
- 第47节：关于心态和态度的小测试(2)
- 第48节：关于心态和态度的小测试(3)
- 第49节：关于心态和态度的小测试(4)
- 第50节：关于心态和态度的小测试(5)
- 第51节：关于心态和态度的小测试(6)
- 第52节：关于心态和态度的小测试(7)
- 第53节：关于心态和态度的小测试(8)
- 第54节：关于心态和态度的小测试(9)
- 第55节：关于专注和执著的阅读宝典(1)
- 第56节：关于专注和执著的阅读宝典(2)
- 第57节：关于专注和执著的寓言和故事(1)
- 第58节：关于专注和执著的寓言和故事(2)
- 第59节：关于专注和执著的寓言和故事(3)
- 第60节：关于专注和执著的寓言和故事(4)
- 第61节：关于专注和执著的小测试

第1节：成长是艰辛的

新生活从选定方向开始。

——西撒哈拉沙漠阿古特尔铜像基座上镌刻的一句话

成长是艰辛的

印度哲学家奥修在《智慧金块》中说："你并不是一生下来就是一棵树，你一生下来只是一颗种子，你必须成长到你会开花的点，那个开花才是你的满足和达成。"

开花结果是件快乐的事，但成长本身却是艰辛的，充满了辛劳、泪水和汗水甚至鲜血，它们渗透在我们生命中的每一个阶段。

生存期、成长期和成熟期

销售是一个伟大而艰难的行业，投身销售事业的人，销售生涯的发展阶段大多会经历三个主要阶段，即生存期、成长期和成熟期。身处充满挑战性的销售行业，应该具备什么样的素质才能摆脱平庸，脱颖而出，实现优秀和卓越呢?

一个销售人员的成长过程，是观念、心理素质、经验、能力、销售知识等许多因素不断探索和取得进步的动态过程。在你成长的每一个阶段，你都应该注意一些关键性的词语，在你成长的每一个阶梯上，你都需要时时地关注它们，了解它们，把握它们，领会并且实践这些词语所代表的内涵，这一定会帮助你在销售事业上不断踏上更高的平台，获得也许你自己都意想不到的成功。

10组关键词语

在千千万万的词汇中，我选择了自我和定位、心态和态度、专注和执著、激情和敏锐、长处和优势、学习和领悟、强迫和习惯、爱心和真诚、沟通和理解、潜能和开发这10组关键词语，这些词语背后所容纳的内涵，在销售人员的成长中一定是十分关键的，而且它们渗透在销售生涯的每一个成长阶梯上（见图0-1）。

图0-1销售人员成长生涯的关键词

第2节：比塞尔人的迷茫

比塞尔人的迷茫

有一个流传很广的故事，在非洲西撒哈拉沙漠里，有一个名叫比塞尔的小村落，不为人知，与世隔绝。当地的人没有一个走出过村庄。

据说不是他们不愿意离开这块风景秀丽但贫瘠落后的土地，比塞尔人曾多次试图走出沙漠，但每一次都又绕回原地。

后来，有一个叫肯莱文的欧洲青年，来到了比塞尔，建议他们走出沙漠。当地一个叫阿古特尔的青年，跟随着肯莱文，一直向着北斗星的方向走，用三天时间走出了沙漠。

原来，比塞尔村处在浩瀚的沙漠中间，在一望无际的沙漠里，如果一个人凭着感觉往前走，会走出许多大小不一的圆圈，最后的足迹会是一把卷尺般的形状，只能回到起点。

比塞尔村方圆上千公里没有一点参照物，比塞尔人不认识北斗星又没有指南针，想走出沙漠，确实是不可能的。多年以后，比塞尔成了远近闻名的旅游明珠。比塞尔人在村子中央小广场上，设立了一个阿古特尔的铜像，铜像的基座上镌刻着一句话：新生活从选定方向开始。

比塞尔人之所以走不出沙漠，是因为他们没有任何导航工具，而且根本就不认识北斗星。

那么，作为一个销售人员，在通往成功的路上，你是不是有过比塞尔人式的迷茫？在日复一日的忙碌后，每天晚上，你盘点自己，是不是总有回到起点般的无可奈何的感觉？

如果是这样，我希望，这10组关键词语能成为你通往成功的参考导航工具。我更希望，你能对照这组关键词，每年、每月、每周，甚至每天对照自己的成长，不断地调节、改进，你一定会有更大的收获。

第3节：做一棵成长的树

做一棵成长的树

假如成长和进步是一棵成长的树。自我和定位就是构成这棵树的土壤，在这一组关键词里，自我和定位是最基础的，统领着其他9组关键词语，如果你不能准确地认识自我，判断自我，超越自我，你就不会有前进的方向和目标。

长处和优势、学习和领悟、强迫和习惯是决定这棵树成长的驱动力，构成了这棵树的主干。

心态和态度、专注和执著、激情和敏锐、爱心和真诚、沟通和理解，决定着这棵树的茂盛与否，导引着这棵树开花和结果。

潜能和开发则是这棵树四季常青、生命不衰的秘诀。

对这些关键词语所代表的内涵理解和把握得好坏，按照这些要求去做得如何，决定了你将是一个什么样的人，在人们面前凸现什么样的人格特征。

在生存期、成长期和成熟期这些不同的阶段，对销售人员应该具备这些关键词所代表的内涵有不同的侧重和要求，但这些关键词语所表达的特征始终渗透在优秀的销售人员职业生涯的每一个阶段。

作为一个追求成长和进步的销售人员，你必须给自己设定成长的标尺，但不应该只设定一把固定的尺子。在不同的阶段，衡量自己成长的标准是不完全一样的。你必须主动地围绕着上述这些关键词的含义和自己发展的不同阶段，并将其作为自我管理的对照标准。

比如在生存期，你会比其他时期更多地面临着各种各样意想不到的挫折，你要侧重于时时关注自己的心态，抱着“我知道自己一定行”的想法，知道自己目前属于学习、了解、锻炼的时期，始终保持积极、向上、乐观的情绪，在日常工作中注意甚至强迫自己进行技巧与方法的学习和积累，注意探索和发掘自己的长处，不断形成良好的展业习惯和规范的销售动作，甚至可以常常幻想自己美好的未来，以愉

悦的心态来应对最困难的时期。在这个阶段，挫折和惊喜总是如影随形的，这个时候，你就像一棵灌满春雨的小苗，虽然稚嫩和脆弱，但你能很清晰地感觉到自己突飞猛进般的成长。

在成长期，随着你对产品的理解和客户关系的逐步建立，你的业绩会有较大的成长。这个时候，你成长的根系往更深的土壤中延伸，你开始意识到自己的长处和可能的优势，你更要发挥自己的长处，一心一意形成自己的竞争优势，尽快在众多销售人员中脱颖而出。你要经常认真思考：我怎样才能提升做好销售工作所必备的知识和技能？怎样不断地开发自己的潜能，迅速提升自己？

在成熟期，随着业绩进入黄金期，你像一棵繁茂的大树了，但成长速度显然放慢，一些过时而不大适用的经验和知识反而成为影响你发展的障碍。这个时候，很多销售人员开始出现慵懒疲惫的状态，你必须抱着自觉、自醒的态度，根据自己的工作表现，主动反思反省自己，保持激情和敏锐，不断对自己的心态、情绪进行调整，大力开发自身的潜能，把自己的触角延伸到更广阔的地方，挑战自我，突破自我。

成长需要不间断地自我思考和重新定位，需要始终保持良好的心态，需要始终不懈地去探索和追求，只有这样，你才能保持职业生涯之树常青。

第4节：锁定目标，全力以赴，实现自我

锁定目标，全力以赴，实现自我

在《通向事业高峰的捷径》这本书里，讲了这样一个故事：曾经有一支探险队要攀登梅特隆山的北麓，这是有史以来人类第一次要征服这座高峰。

有一位记者问这群队员中的一个："你是不是要攀登梅特隆山的北麓呢？"那人回答说："我会为它付出一切。"记者也以同样的问题问第二位队员，这位队员说："我会尽最大的努力。"第三位队员也回答说："我很高兴，而且会好好努力。"最后，记者问一位年轻的队员："你是不是要攀登梅特隆山的北麓呢?"这位队员朝他看了一下，然后说："我要攀登梅特隆山的北麓。"

最后只有一个人登上了这座山的北麓。他就是那位说出"我要"的人。因为只有他为自己设定的目标是"我要登上梅特隆山"。

有这样一个寓言：小鹰问老鹰："怎么才能飞得高呢？"

老鹰望了望天空回答道："孩子，你只管往高处飞，别去看地平线在哪里。"

不要顾虑自己过去做得如何，不要怀疑自己的能力，要把每一天当做一个崭新的起点，目标坚定，全力去做。要想飞得高，就必须把地平线忘掉！

歌德有句话说得好："最好不是在夕阳西下的时候幻想什么，而是在旭日初升的时候即投入行动。"

关于成长的警句名言

1.有所作为是"生活中的最高境界"。（恩格斯）

2.奋斗、搜寻、发现，而不要放弃。（丁尼生）

3.人生就像爬坡，要一步一步来。（丁玲）

4.路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。（吉鸿昌）

5.人类被赋予了一种工作，那就是精神的成长。(列夫·托尔斯泰)

6.自觉心是进步之母，自贱心是堕落之源，故自觉心不可无，自贱心不可有。（邹韬奋）

7.喷泉的高度不会超过它的源头，一个人的事业也是这样，他的成就绝不会超过自己的信念。（林肯）

8.如果错过太阳时你流了泪，那么你也要错过群星。（泰戈尔）

9.生在勤，不索何获。(张衡)

10.自暴自弃，这是一条永远腐蚀和啃噬着心灵的毒蛇，它吸走心灵的新鲜血液，并在其中注入厌世和绝望的毒汁。(马克思)

11.成功之花，人们往往惊羡它现时的明艳， 然而当初，它的芽儿却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。(冰心)

12.人生的价值，并不是用时间，而是用深度去衡量的。(列夫·托尔斯泰)

13.先相信你自己，然后别人才会相信你。(屠格涅夫)

14.但愿每次回忆，对生活都不感到负疚。(郭小川)

15.宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。（杜甫)

16.长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。(李白)

17.有些路看起来很近走去却很远的，缺少耐心永远走不到头。（沈从文）

18.有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。（蒲松龄）

关于成长的阅读宝典

《人性的48个弱点:卡耐基成功学经典》

蒋晓阳编译

海潮出版社，2002年10月第1版

阅读提示：只有树立明确的人生目标的人，才是有远见的人，有思想力、行动力的人，他知道自己一生中追求的是什么，他一生应该走多远，这样，他才能有一个明晰的思维方向，他才能从琐碎的日常

工作中超脱出来，在日常的工作和行为中不断观照自我，提升境界，在追求理想中成就自己，推动他人，实现成长，在人生的道路上走得更远。

第5节：我们究竟能走多远(1)

我们究竟能走多远?

我到济南遥墙飞机场接人，在高速公路的拐弯处，总是会看到一块矗立的巨大广告牌上写着这样的话：“思想有多远，我们就能走多远”。

我仔细思索这句话，颇有感触。是的，思想有多远，你才能走多远，想到的事情也许做不到，但想不到的事情，根本就不可能做到。

读蒋晓阳先生编译的成功学大师卡耐基《人性的48个弱点:卡耐基成功学经典》，这本书中列举并剖析了人性中蕴涵的48个弱点，这些弱点都是影响人们迈向成功的关键因素。

但是，人性中的弱点何止48个？在人生漫长的道路上，导致失败的原因千差万别，但绝大多数总能归咎到人自身的弱点上。要想走向成功，必须克服自身的一个又一个弱点，修养自身，改造自己。但是，每个人究竟该如何判断和修正自己的弱点呢?

掩卷冥思，突然就想起那句广告词：“思想有多远，我们就能走多远”。在卡耐基提到的人性的48个弱点中，我觉得克服其中两个弱点对人们来说，是最重要的，一个是“没有明确的人生目标”，另一个是“缺乏足够的企图心”。

这两个弱点在很大程度上导致了其他弱点的存在。

第一，人生必须有明确的目标！

卡耐基认为：我们应该计划十年以后的事情，如果你希望十年后变成怎样，现在就必须变成怎样。没有生活目标的人会变成另一个人，因为没有了目标，我们根本没法成长。所以，我觉得，每一个销售人员，都应该给自己建立一个长期的人生规划。

平时，我和业务员接触的时候，常常发现一些业务员满足于目前的业绩和个人收入，对未来缺乏足够的认识。比如年初的时候，我和一位业绩很好、也具备较高的管理能力、有过管理经验的业务员交

流，发现她不愿意参加团队主管竞聘。问她其中的原因，在她闪烁其词的解释中，发现她过于看重已经拥有的收入，担心成为团队主管后会丧失一些已经把握在手中的物质待遇。于是我和她深谈了一次，一起对公司远景和个人生涯规划进行分析。终于，她抛开了个人的顾虑，积极参加了主管职务的竞聘并脱颖而出，在现在的岗位上做得得心应手，也为自己打开了一个崭新的发展空间。

是的，随着市场的发展，人们观念的更新，展业方式必然要发生深刻的变革，每一个业务员必然要向销售顾问角色发展，或者打开个人新的成长空间，走向管理岗位。如果固守着传统的展业思路和方式，肯定会逐渐落伍以至被淘汰。所以，未雨绸缪，适应潜在或者已经逐渐明朗化的市场变化，给自己制定明确的人生目标和计划，积极调整自己的角色定位，才能一直走在人生的辉煌之路上。

第二，有了明确的人生目标，还必须有足够的企图心！

我觉得，“企图心”是愿望的代名词，这是实现人生目标的一个重要基础。一个人只有拥有求好、想赢、想成功的企图心，才愿意做一般人不愿意做的事，获得成功。

著名成功学大师陈安之在《使业务员更成功的方法》的演讲中说，成功有三个最重要的条件（缺乏这三个条件，这个业务员是没有办法成功的）：企图心！企图心！企图心！

陈安之举了一个关于他自己的例子。在他进入安东尼罗宾机构时，有85个人面试，他的经验是最差的，英文更是最差的，其余84个人都是美国人，然而安东尼罗宾最终只录取了一个人，就是陈安之。

面试的主管说：“因为你是一定要成功的，其他都是有兴趣想要成功的。”

这个唯一的差距成就了陈安之。

想要成功的人很多，真正成功的人却很少，原因在哪儿？就在企图心！

汇丰集团在招聘职员所列的四到五条资格中，总是会出现“强烈企图心，勇于挑战高业绩”的字眼。

第6节：我们究竟能走多远(2)

台湾华威葛瑞广告公司总经理陈富宝说：“企图心是我看人的第一条件。”

在企图心、信心、决心、耐心、恒心的这个组合中，企图心是放在第一位的。

你的企图心究竟如何？有一个测试企图心的有趣小游戏：童年时每个人都有洋娃娃，如今可能掉了纽扣，形体也残缺不全了，甚至找不到了，但是曾带来的温暖记忆，还是很美好的，请回想你最钟爱的是哪一种类型的娃娃，从娃娃窥看你的心。1.布娃娃；2.木头娃娃；3.毛绒小熊之类的填充娃娃；4.塑胶人形娃娃（芭比娃娃、丽卡娃娃之类）。

答案是：选择1的人缺乏企图心，内心受不了失败的感觉，更畏惧成功后要负担的责任感，所以在处事上所采取的方式，是退缩不前，总是无法全力向目标冲刺，害怕全盘皆输，在他人眼中，是不具威胁性的人。但也正因为如此，想当上成功者，机会是很渺茫的。所以如果要向成功靠拢，要加强个人胆识。

选择2的人竞争性不强，但并不是没有企图心，很少钦羡别人的成就，也不追逐别人眼中所谓的成就。所以不管别人要的是什么，在人生的跑道上，他（她）一直知道自己要的到底是什么，一步步向着自我追求的目标前进，从过程中享受付出的乐趣，流着快乐的汗水。

选择3的人企图心是弹性调整的，对于在乎的人，会暗地里产生嫉妒的感受，容易为了不想被比下去，要争回一口气，所以拼死拼活。这类人需要学会不为嫉妒卖力，成功才指日可待。

选择4的人企图心超强。别人无法忽视你。但是有趣的是，这群敢争的人，实际上却无法真正确定自我的目标，所作所为都是跟着世俗而走，追求金钱和名利，为了别人的眼光而活着。如果想要真正得到成功，需要开拓个人视野和培养谦虚心。

你是哪一种人？你还需要弥补什么缺陷？但无论如何，明确的人生目标和足够的企图心是你人生中通往成功的两个最基本的坐标。你必须在它们的框架里勾画你通往成功的曲线。

第7节：关于成长的寓言和故事(1)

关于成长的寓言和故事

1.本田的奇迹

本田公司的创始人本田宗一郎1906年出生于日本静冈县，1922年离开家乡来到东京，进入一家汽车修理厂当学徒。他非常勤奋，没多久就成为了一名优秀的修理工。1928年，本田宗一郎开办了一家自己的汽车修理厂，经营得非常成功。但这并不是他所追求的目标。1934年，他关闭了汽车修理厂，同时成立了东海精密机械公司，主要生产活塞环，并为丰田汽车供货。但这仍然不是本田宗一郎的最终目标。

本田宗一郎在很年轻的时候，虽然一无所有，但有一个雄心勃勃的梦想，他给自己定下了一个目标，那就是要跻身世界最大汽车制造商的行列。

开办汽车修理厂和生产活塞环，都只是为了实现这个远大目标所做的铺垫。因此，在1945年，他将蒸蒸日上的东海精密机械公司卖给了丰田公司，并于1946年创建了今天的本田技术研究所，开始研发、生产摩托车。

现在，本田宗一郎的这一目标已经实现。在全球小轿车市场，本田的产销量和市场份额与日俱增，和通用、福特、丰田、戴姆勒—克莱斯勒共同跻身于全球最著名的汽车销售商之列。

1953年，耶鲁大学对当年的毕业生进行了一次有关人生目标的调查，当被问及是否定有明确的目标以及达到目标的书面计划时，结果只有3％的学生给予了肯定的回答。20年后，人们对这些毕业多年的学生进行了跟踪调查，结果发现：那3％定有明确目标的学生在经济收入上要远远高于其他97％的学生。

本杰明·迪斯累里当选英国首相后，曾在一次简短的演说中对自己的成功进行总结，“成功的秘诀在于坚持目标”。

迪斯累里原本只是一名毫无建树的作家，写过不少小说和政论作品，但都没有给人留下深刻印象。后来他涉足政坛，并下定决心要成为英国首相。他克服重重阻力，谋求政治上的发展，先后当选议员、高等法院首席法官、下议院主席、保守党领袖等，并终于在1868年实现了自己的目标，成功当选为英国首相。

阅读感悟：

一个人没有明确的目标,就像船没有罗盘一样，在茫茫大海中行驶却没有航线，只能随波逐流。一旦一个人明确了目标，下定了决心，有一种对成功的渴望，就会产生强烈的使命感和激情，在这样的情况下，将没有什么能阻止他达到目标。所以，只有目标明确才能在最短的时间达成最好的结果。

目标必须是明确而唯一的。有一个手表定理这样说： 如果给你一块手表，你能很准确地知道现在的时间；而如果同时拿着两块手表，它们所指的时间不同，你却不敢肯定哪一个准了，反而失去了对手表指示时间的信心。

忠告和建议：

思考你这一生要达到的目标，确定它。

明智的目标必须符合SMART原则：S（Specific）：具体的（反映阶段的比较详细的目标）；M（Measurable）：可衡量的（量化的）；A（Attainable）：可达到的（可以实现的）；R（Relevant）：相关的；T(Time-based)：以时间为基础的（阶段时间内）。你必须把抽象的、无法实施的、不可衡量的大目标简化成为实际的、可衡量的小目标。

将目标定得高些，远大的目标使你走得更快、更远，即使仍然达不到你预想的那种速度，但也会比没有目标或是过低的目标更能催人奋进。

第8节：关于成长的寓言和故事(2)

不必担心你的能力，有位哲人说：“决心攀登高峰的人，总能找到前进的道路。”一个人追求的目标愈高，他的才能和事业也就发展得愈快。

2.一株苹果树

一株苹果树，终于结果了。

第一年，它结了10个苹果，9个被人拿走了，自己得到1个。对此，苹果树无比气愤，于是它自断经脉，拒绝成长。

第二年，苹果树仅仅结了5个苹果，4个被拿走，自己得到1个。

“哈哈，去年我得到了十分之一，今年得到五分之一！翻了一番。”这棵苹果树心理平衡了。

但是，它原本可以继续成长。譬如，第二年，它结了100个果子，被拿走90个，自己得到10个。很可能，它被拿走99个，自己得到1个。但没关系，它还可以继续成长，第三年结1000个果子……

然而，这棵苹果树过于计较失去的果子，于是失去了成长的机会。

阅读感悟：

成长是要付出一定代价的，要有宽广的胸怀，不计较暂时的一点一滴的得失，全力以赴奔赴成功。

其实，人的成长和这棵苹果树一样，在一开始，得到多少果子不是最重要的，成长本身才是最关键的。太在乎果子反而会阻碍自己的成长。

当苹果树长成大树的时候，就会有更满意的收获。

实现成长必然意味着付出一定的代价，佛说:“舍得，舍得;不舍不得，大舍大得。” 任何事情都是有舍必有得，有得也必有舍，只是看你想要舍什么，想要得什么。

世界上最宽广的是大海，比大海还要宽广的是天空，比天空还要宽广的是人的胸怀。没有长远的目光和宽广的襟怀，患得患失、斤斤计较得失成败的人，永远不能获取成功！

忠告和建议：

仔细想一想你以往的成长过程，曾经被什么困扰着？你采取了什么样的态度？这些态度是否对自己以往的发展构成了阻碍？你需要什么样的改进？

要打开你的心扉，不受或者减轻外在琐碎事务的困扰，不要害怕付出必要的代价，要全力以赴盯住你要实现的最重要的目标，全力追逐你的目标，努力实现你的成功。

3.猴子的实验

有着这样一个关于猴子的经典实验，把五只猴子关在一个笼子里，笼子上头有一串香蕉，实验人员装了一个自动装置。一旦侦测到有猴子要去拿香蕉，马上就会有水喷向笼子，而这五只猴子都会一身湿。首先有只猴子想去拿香蕉，当然，结果就是每只猴子都淋湿了。之后每只猴子在几次的尝试后，发现全是这样。于是猴子们达到一个共识：不要去拿香蕉，以避免被水淋湿。后来实验人员把其中的一只猴子放出来，换进去一只新猴子。这只猴子看到香蕉，马上想要去拿。结果，被其他四只猴子打了一顿。因为其他四只猴子认为新猴子会害得它们被水淋湿，所以制止它去拿香蕉，新猴子尝试了几次，总是挨打，却拿不到香蕉。后来实验人员再把一只旧猴子释放，换上另外一只新猴子。这只另外的新猴子看到香蕉，也是一如原来所发生的情形，总是被打得很惨，只好作罢。

第9节：关于成长的寓言和故事(3)

后来一只一只地把所有的旧猴子都换成新猴子了，大家都不敢去动那香蕉。但是它们都不知道为什么，只知道去动香蕉会被其他猴子打。据说这个实验是研究人类道德起源的。但从这个故事里，猴子们都由于失败的经验变得胆小害怕，不再敢越雷池一步。

你知道人们是如何训练跳蚤的吗?

实验者训练跳蚤时，是把它们放在大玻璃瓶中，用透明的盖子盖上。这时跳蚤会跳起来，撞到盖子，而且是一再地撞到盖子。随后不久，你会看到这样的现象：跳蚤继续跳，但是不再会跳到撞到盖子的高度。等你拿掉盖子，虽然跳蚤还在继续跳，但不会跳出大玻璃瓶之外了。

阅读感悟：

实现成长必须要突破固有经验的束缚，给自己设定全力奋斗才能达到的全新目标。不断地摸高，不断地跨越，追求自己生命的崭新高度。

瓶子里的跳蚤企图跳出瓶外，但总是撞得头破血流。于是，它们学乖了，学会了调节自己跳的高度，而且习惯了这种高度，不再改变。新猴子开始总是尝试去拿香蕉，总被其他的猴子追着打，逐渐地就只好放弃了，形成了一种习惯，这其实是十分悲哀的事情。

人也一样，人们往往会被失败的教训所羁绊，放弃成长。逐渐形成了心理上的惰性，用陈规陋习把自己束缚住。

其实，有什么样的目标就有什么样的人生，有什么样的勇气就有什么样的人生。被原有习惯束缚而心安理得的人，永远达不到也不可能达到新的人生高度。

要有更辉煌的人生，就必须有一个需要努力才能达到的、令你心动的、充满吸引力的长期目标，并在生命的每一个新的发展阶段，重

新去审视和调整这个目标，追求一个全新的自我，全力以赴，实现自己的梦想。

忠告和建议：

现在，请你自己拟定一个要长期去努力的目标和帮助自己成功的详细计划。这个计划和以前的经历和优势当然相关，但绝对不能受以往思维和经验的束缚。

现在就应该开始做这件事情。当然，在以后的日子里，你受各种因素制约，并不一定能完全不走样地按照你既定的计划去执行，但至少这项计划提供了一个你要努力的目标以及做事的方向、优先顺序和方法。这项计划决定了你未来要做一个什么样的人，要获得一个什么样的叫你激动无比的成就，你应该全力以赴地努力去做。

这种想法可能会叫你从现在的日复一日的、麻木僵化的、毫无方向的、茫然的生活方式中走出来，热血沸腾，精神抖擞。

你最好现在就拿起笔来，仔细给自己规划一个未来的蓝图。考虑未来10~20年你到底想实现什么目标，想拥有什么事业，成为什么样的一个人，住什么样的房子，交什么朋友。请将你一生所有的目标全部想象一下，并立即把它写在纸上，然后按步骤去认真地执行它。

第10节：关于成长的寓言和故事(4)

每过一段时间，你要仔细思考一下：实现这个目标，自己做到了多少？离这个目标还有多远？在追求目标的过程中有什么样的经验和教训？ 需要如何调整？

确实，你的人生有计划跟没有计划是不一样的，有高远的计划和简单的计划也是不一样的，按照你的计划去做，你或多或少地会取得想要的结果。没有目标，没有计划，就是虚度人生；有计划，有目标，就是在朝成功的道路迈进。

4.马拉松的故事

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，一名叫山田本一的日本选手夺得了世界冠军，爆出了个大冷门。在这之前，他成绩平平。

当记者问他依靠什么取得如此惊人的成绩时，他说："凭智能战胜对手。"

但很多人内心里都认为这个选手取得冠军纯属偶然。

10年以后，这个选手在他的《自传》中是这么写的："每次比赛之前，我都要乘车把比赛的路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以跑百米的速度，奋力地向第一个目标冲去，过第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。起初，我并不懂这样的道理，常常把我的目标定在40公里外的终点那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了。我被前面那段遥远的路程给吓倒了。"

阅读感悟：

分割抵达目标的距离，将看起来遥不可及的目标拉近 。

越是远大的目标，看起来就越是遥不可及。但如果你将目标分解成一个个分目标，你便会觉得它们离你并不遥远。如果你能完成每

天、每周、每月、每年的目标，你就会距离原定的远大目标越来越近，直至最后完全实现。

每个人与自己的目标都有一段漫长的距离，这个距离常常会令我们灰心丧气、烦躁不安，甚至跌倒在奔向目标的路上。这时，不妨将这段距离分成几段，以此淡化困难，坚定信心，最终，让自己成功地抵达目标。

大多数人之所以半途而废，其实往往并不是因为目标过高、难度太大，而是觉得成功似乎远在天边，遥不可及。确切地说，他们不是因为失败而放弃，而是因为倦怠而失败。每一个成功的人都是在达成无数的小目标之后，才实现他们伟大的梦想的。

有一个和上面的故事含义几乎完全相同的测试。曾有人组织三组人做了一个试验，让他们分别沿着三条公路向10公里以外的村子步行进发。

第一组的人不知道去哪里，也不知道路程有多远，他们只被告诉跟着向导走就可以了。刚走了不远就有人叫苦；走了全程的一半时，有人就开始抱怨，问为什么要走这么远，何时才能走到?

第11节：关于成长的寓言和故事(5)

再往下走，就有人甚至坐在路边不愿走了，越往后，这支队伍的情绪越低迷，笼罩在失落悲观之中。

第二组的人知道村子的名字和路段，但路边没有里程碑，他们只能凭经验估计行程时间和距离。其中有有经验的人在引导，走到一半的时候，大多数人都想知道他们已经走了多远，比较有经验的人说："大概已经走了一半的路程。"于是大家又簇拥着向前走，当走到全程的四分之三时，大家情绪低落，觉得疲惫不堪，而路程似乎还很长。这时有经验的人说"快到了"，大家又振作起来，加快了步伐。

第三组的人不仅知道村子的名字、路程，而且公路上每一公里就有一块里程碑，人们边走边看里程碑，距离每缩短一公里大家便会感觉一阵子的快乐。行程中他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以轻松地到达了目的地。

再让我们看看巴比伦成功学院给推销员的忠告：

"如果你以前从未设定目标的话，我建议你由一种短期的目标开始。选择你最好的一个月，加上百分之十的业绩成为一个月的目标。在这个月里找出最好的一天，把它写下来，并保存资料。在最好的一天里，写下你要打破的一个月目标，每天需要达成的平均目标。你的平均日的数字会比最好的一天的数字小得多，所以你会有信心去达成一个月的目标。

"这个月结束时，如果你能达成目标，那么你就应当进一步设定一季的目标。如果你未达成一个月的目标，就重新设定。在你移到第二个月的目标之前要先达成一个目标，这是很重要的。达到每月目标以后，可以把该目标乘以3，再加百分之十作为季目标。这次保存最好一周的纪录，然后把季目标除以13，所得的数字即为每周的平均目标，亦即每周能达到这个数字就能打破季目标。实质上你的每周平均值低于你最好一周的数字，但是只要维持平均值，你就能达到目标。

“达到季目标时，你就把季目标的结果乘上四倍，再加上百分之十作为年目标。这百分之十的步骤是合理而且可以达到的，在实质上着实增加不少业绩。基本的步骤跟以前相同。取出你最好的一个月，大胆地写在一张卡片上，然后求出达到年目标每月需要做到的平均值。每月的平均值终究远低于最佳一个月的数字，所以你应该很有信心做完这项工作。

“第一季度步入正轨以后，你就有兴趣去设定生活中其他方面的一些目标。成功会再产生出成功，所以必须想办法使它开始，这是达到种种目标的第一步。”

苏格兰的散文及历史学家汤玛士·卡莱尔这样写道：“我们该做的不是看着远在天边的东西，而是做已经在手上的事。”

第12节：关于成长的寓言和故事(6)

巍峨的高山是一步步用脚量下来的。大成功是由小目标所累积的，要把你的人生大目标分解为多个易于达到的小目标，一步步脚踏实地，每前进一步，实现一个小目标，就能体验成功和成长，而这种成功将强化你的自信心，使你始终处于愉悦的成就感之中，并激励你发挥潜能，去奔赴下一个目标。

要目标高远，脚踏实地，做好细小的每一件事情。永远是做到一个目标，再奔向另一个目标。

忠告和建议:

请你在工作中学习和尝试运用快速达成任何目标的10大步骤：

步骤一：决定成功。

步骤二：写下已量化的目标，并列出10个以上为何要实现它的理由。

步骤三：用多权树制订计划，分解目标，倒推至今天，拟定计划，设定时间表。

步骤四：列出所有必要条件及充分条件，注明解决方法。

步骤五：告诉自己：要实现什么样的目标，自己就必须变成什么样的人。

步骤六：运用潜意识的力量，正面自我暗示，永远积极思考。

步骤七：行动第一，立即行动，大量行动，开始忙起来。每一分、每一秒做最具生产力的事情。

步骤八：每天睡觉前，自我检讨，衡量进度，积极修正。

步骤九：每完成一个阶段性目标，就对自己进行一次奖励。

步骤十：坚持到底，永不放弃，直至成功。

5.鹰的重生

鹰是世界上寿命最长的鸟类，它的一生可以活70年。但要度过搏击长空70年的峥嵘岁月，在40岁的时候，它必须作出艰难却非常重要

的一次抉择。

40岁的老鹰爪子已经老了，无法有力地抓攫猎物，喙变得又长又弯，几乎碰到胸膛。羽毛长得又浓又厚，翅膀十分沉重，飞翔十分吃力。这个时候，它只能有两种选择：或者等死，或者经过一个十分痛苦的蜕变过程。

后一种选择要经过150天漫长的重新修炼。它必须飞到山顶悬崖上筑一个巢，停留在那里，不再飞翔。

老鹰首先用它的喙击打岩石，直到完全脱落。然后静静地等候新的喙长出来。它会先用新长出的喙把指甲一根一根地拔出来。当新的指甲长出来后，它们便把羽毛一根一根地拔掉。

5个月以后，新的羽毛长出来了，后30年，老鹰开始重新在高空自由翱翔！

无独有偶，传说中有一种神鸟，名叫凤凰。神鸟天生尊贵，性情刚烈坚毅，不论遭遇怎样的艰难险阻，磨难过后，总是可以在一片火焰的灰烬中得到重生，生生不息，从不放弃。

阅读感悟：

成长有时意味着对自我的全新突破，这必须要对过去的自我进行否定。这个过程也许有着无法想象的痛苦。

第13节：关于成长的寓言和故事(7)

在我们的生活中，有时候我们面临着巨大的转折，重新开始，开始一种崭新的未知的生活，这个决定当然是困难的，原有的经验和知识已经基本上丧失意义，甚至成为包袱。成长往往是在否定过去中实现的，是一种脱胎换骨式的阵痛。

化蛹为蝶，是极其痛苦的，但只能在否定中成长和奋进。如果你不会拒绝，你就无法成功地跨越生命。这是一种否定性的选择。每一次适应，必然就是一次严峻的自我考验和自我挑战，甚至是一种撕心裂肺的重新整合，一种脱胎换骨的崭新磨砺。但只要我们愿意放下去，愿意学习新的技能，就能发挥我们的潜能，创造新的未来！

忠告和建议:

如果你已经处于事业的转折关头，或者你对自己不满足，希望有一个崭新的未来，请不要浑浑噩噩，要认真重新盘点一下自己：

请抽出一天的时间，用于回顾和思考，并谋划你新的事业。要避开一切干扰，不要让人打断你的思路。你可以做下面的选择，无论你是订下一个宾馆房间，还是去野外的河岸，或是关闭在书房里，都可以。但你要郑重其事，在心灵里把这件事作为你为自己埋葬过去、开启未来举行的一个仪式。

随身带上纸、笔，一个人坐下来之后，然后向自己提出以下的问题，把答案写下来：

我对什么事情充满激情？有什么样的成功是我最看重的？也许在别人看来微不足道，但特别使我内心激动，使我愿意放弃很多重要的东西去追求？如果有，是什么？

我有什么才干和天赋？什么事情我能做得最出色，或比我认识的人都做得好？一件事情做得比较好，为什么能做好？究竟自己的能力和才干适合做这件事还是来自外界的机遇？

在我以往的经历中，有什么与众不同的独特经验能给我特别的洞察力、经验和能力？在哪一些事情上我比一般人做得更好。

我有什么缺陷和短处？一件事情做不好，为什么做不好？是自己的能力达不到？还是方法出了问题？还是客观上的问题？如果是自己的问题，如何改弦更张？

在和我往来的人中，有什么样的优秀人物？他们的才干、天赋与激情会带给我什么机会？其中有谁的目标与我的目标相似？他对我会有什么帮助？我们如何能做到互相提携？

积极研究你的激情、才干、经验、不足、伙伴。希望你在这五个方面的分析中找到全新的自我，找到全新的道路，通往事业的新巅峰。

第14节：关于成长的小测试(1)

关于成长的小测试

你不妨在走过每一个成长阶段的时候，试着用下面的方法测试一下自己，也许你得到的对自己的认识和你感性的认识大为不同。这种重新打量会给你新的方向。

测试15W分析法，测试你的能力倾向

（1）Who am I？（我是谁?）

面对自己，真实地写出每一个想到的答案，并按重要性排序，比如自己的专业、家庭情况、年龄、性别、性格、动手能力、思考能力，等等。

（2）What will I do？（我想做什么?）

可以从小时候回忆，将自己喜欢做的事情写下来。

（3）What can I do？（我会做什么?）

可以把自己有能力做的，还有通过潜能开发能够做的事写下来。

（4）What does the situation allow me to do?（环境允许我做什么？）

将自己所处的家庭、单位、社会关系等各种环境因素考虑进去。

（5）What is the plan of my career and life？（我的职业与生活规划是什么？）

现在，你对自己的能力有新的认识了吗?

测试2SWOT分析法，测试你的成长机遇

SWOT是“优势、劣势、机遇、威胁”4个英文的第一个字母的组合。

优势（Strengths）：学了什么、做过什么、最成功的是什么、忍耐力如何;

劣势(Weaknesses)：性格弱点、经验或经历中欠缺什么、最失败的地方是什么;

机遇(Opportunities)：现在的就业形势、各种职业发展空间、社会最急需的职业；

威胁（挑战）（Threats）：知识过时、竞争、薪酬过低。

经过SWOT分析，你是否知道了自己所面临的形势和机遇?

你将如何抓住机遇呢?

测试3CLAMPS法，测试你的未来发展

C (Challenge,挑战)：你想进的公司提供的岗位对你的专业能力的提升是否有长进?

L (Location，地点)：你想进的公司离家距离是远还是近?

A (Advancement，提升)：你有没有提升空间，是否你虽然才华出众，但在你前面的人太多，会压抑你的成长?

M (Money，金钱)：按你的技能和贡献，报酬是否符合期望?

P(Prestige，名声)：你想进的公司是否是一家出名的公司?

S(Security，安全)：你想进的公司是否稳定？公司的人数、创立的年代、规模、产品？产品的市场定位、占有率、主要客户、近3年的成长概况、企业文化和目标，以及有什么竞争对手？甚至组织概况。

测试4对照下面帮助你成功的26个字母，你做到了多少?

A：感激（Acknowledging）：感激生活赐予你的一切，包括：你的自信、独创性、想象力、良知，使自己变得更有智慧。

B：信念（Belief）：做每一件事情都要有坚定的信念。

C：信心（Confidence）：相信自己有能力充分利用一切机会，创造富有意义、有成就的人生。

第15节：关于成长的小测试(2)

D：梦想（Dreaming）：敢于做梦，追寻似乎是不可能的最荒诞的梦想。

E：心灵相通（Empathy）：保持一颗同情心，理解他人的情感和他人的思维方式。

F：乐趣（Fun）：享受自己每一天的生活，能从自己所做的一切和每一种做事的方式中找到自己的乐趣。

G：给予（Giving）：将你的时间、你积极的想法、你的善心和你所能拿得出的所有东西慷慨地带给周围的人。

H：幸福观（Happiness）：对你自己和你在生活中所做的事情都感到满意，这样幸福将常伴随着你。再补充：Health，保持健康心态、健康身体、健康环境；How，怎么去做某件事情。

I：想象力（Imagination）：伸出你想象的翅膀去追寻你的梦想，找出达到你目标的实施方法。

J：欢乐（Joy）：把你的欢乐带给你身边所有的人。

K：知识（Knowledge）：不断学习，并把你所学到的知识用于完善自我和社会进步。

L：爱心（Love）：无条件地奉献出你的爱心。

M：激励（Motivation）：自我约束，不断地激励自己和别人实现自我超越。

N：友善（Nice）：即使对陌生人也保持一颗友善的心。

O：开化（Openness）：对别人的、新的想法以及荒诞而有趣的主意都能敞开你的胸襟。

P：耐心（Patience）：成功往往需要有惊人的耐心，耐心地等待机会。控制自己，调整节奏，确保自己稳步发展。

Q：安宁（Quiet）：为自己找到一段安宁的时间，找一块安宁的地方去回顾、反思并使自己重新获得活力。

R：尊重（Respect）：尊重所有的人，包括对手。

S：微笑（Smile）：微笑面对一切，包括苦难。

T：信任（Trust）：信任自己、你的亲戚、朋友和其他人。

U：团结（Unity）：与你周围的人和平相处。

V：成功（Victory）：高兴自己在生活中取得的每一个小小的成功，并进行庆祝，激励自己。

W：5W：When（时间），Who（谁），Where（哪里），Why（为什么），What（做什么）。再回到H，我们一起成功。

X：未知因数（X Factor）：发现你自己和别人身上的特长，找到每一个人身上他人找不到的优点，并将它发挥出来。

Y：赞同（Yes）：迎接积极的挑战和具有一定的冒险精神。

Z：极大的生活乐趣（Zest）：把所做的事情都做得最完美，努力达到生活的顶峰。

不断地进行自我对照，你才能真正了解你自己，改变自己，实现成功的梦想。

第16节：成功的傻瓜

“认识你自己”。

——古希腊雅典娜神庙上刻着的唯一的一句话

成功的傻瓜

杰克迪希·帕瑞克是哈佛大学商学院博士，印度第四大集团公司雷谬尔集团总裁，在取得商业成功的同时，他多年一直致力于“自我管理”的研究和培训，1991年，他写了一本书，叫《管理者的自我管理》。

帕瑞克提出了一个“成功的傻瓜”概念，他说了一句意味深长的话，我们处在所谓“成功的失败”的充满讽刺意味的现实中而不自知，我们最需要做的是“发现自我”。

我认为，这句话非常有警示意义。他要表达的真实意思是，所谓“成功的傻瓜”的含义是：获得成功的人在真正意义上也许离他们应该获得的成功距离很远。原因在哪里？在于没有找到真正的“自我”。

就是说，你也许在从事着和你的愿望、特长并不吻合的工作，或者你也许在现有的工作取得了许多成绩，甚至在很多人看来，是非常让人羡慕的，但这相对于你应该达到的目标和应该获得的进步，其实南辕北辙。或者还有很大的差距，这样的成功怎么会叫你从内心快乐呢？

有些人在工作中，取得很大的业绩，获得了不菲的报酬，在别人看来是成功的，自己不免也有些沾沾自喜。但在另外一方面，其中很多人觉得，自己辉煌的成功表面掩盖不住骨子里始终挥之不去的担忧或者落寞。高速发展的经济社会总在迅速改变着一些你已经得到的东西，你觉得自己无力把握它。或者，你自己总觉得离自己期待的成功还有很远的路。

人生如棋，在勇往直前、不断取得辉煌业绩的时候，很多人却也总在担忧自己会像一只被拱到棋盘底线的卒子，失去了所有的力量，

最终被淘汰出局。

这些表现其实都是没有正确认识自己而带来的困惑。

第17节：信念和智慧(1)

信念和智慧

“自我”是什么？我是谁？我为何在这里？我要往哪里去？这些哲学意味的问题有史以来时刻都在困扰着人们。

那个初始的自我是模糊的，不清晰的，像雾里的花，石中的璞玉。需要经过寻找和琢磨，才能逐渐清晰，在这个过程中，人们才会逐渐地从不自信变得自信，不断明确自己的人生定位。

我觉得，支撑“人”字的两条上升的线，代表着信念和智慧。一个人要想超越自我，一方面必须具有坚定的信心，了解自我——认同自我——追求自我——挑战自我——实现自我——超越自我；另一方面，必须学会理性地思考，了解自我——剖析自我——设计自我——觉悟自我——实现自我——超越自我。这个关于自我寻找的过程是激情和理性的有机统一（见图1-1）。在寻找自我的过程中不断定位。只有超越自我的时候，才能突破人生境界的天花板，向卓越迈进。

图1-1探索自我的发展过程

信念来源于什么？

有一位叫斯坦利·库尼茨的瑞典医生，热衷于沙漠探险，年轻的时候，他曾试图穿越非洲撒哈拉大沙漠。进入沙漠腹地的当天晚上，一场铺天盖地的风暴使他变得一无所有，向导不见了，满载着水和食物的驼群消失了，连那瓶已经开启的准备为自己庆祝36岁生日的香槟也洒得一干二净，死亡的恐惧从四面八方涌向他。在绝望的瞬间，斯坦利把手伸向自己的口袋，意外地摸到了一个苹果，这个苹果使斯坦利从绝望中清醒，他庆幸自己竟然还有一个苹果。

几天后，奄奄一息的斯坦利被当地的土著人救起，令人迷惑不解的是，昏迷不醒的斯坦利紧紧地攥着一个完整却干瘪的苹果，而且攥得非常紧，以至于谁也无法从他手中将苹果拿走。20世纪初，这位一

生都充满传奇色彩的老人去世了，弥留之际，他为自己写了这样一句墓志铭：我还有一个苹果。

信念就是希望。哪怕是一星一点的希望，都可能给自己带来崭新的成功。信念首先来源于生命本身。这是人类的一种本能，要知道是决心而不是环境在决定我们的命运。只要我们心中常有希望，长存一种“不放弃”的信念。我们的人生将永放光彩。

把握自我和定位的SWOT分析方法

信念和智慧，是把握自我不可缺少的两个方面，成功一定有方法，那么，你应该如何去做呢?

我认为，在人的生存期、成长期和成熟期的不同阶段，始终要坚持自我的寻找和定位，你必须知道自己最大优势的资源是什么？自己的短处是什么？自己成长的方向是什么？持续地发挥这个优势，把它发挥得淋漓尽致。尽量修正自己的不足，确立自己鲜明的个人品牌，成功一定会随之而来。这种优势一定要体现个人的独特性，就是说，它们必须与众不同和具有鲜明的特点。

把握好自我和定位有很多行之有效的方法。

将战略管理分析方法（SWOT）用在销售人员自我管理方面，能够清晰地分析自己在个人素质和资源方面的优势与劣势，帮你更准确地认识自己，把握自己。合理定位自己，决定自己采取的方向和行动，把握和创造机会，防范风险与威胁，这对你追求更大的成功有非常重要的意义。在成长的每一个阶段，你都应该尝试着去做这种分析。无论是粗糙的还是精细的，总会有所收获。

图1-2销售人员自我管理SWOT矩阵分析（一）

你可以拿出一张纸，划分出四个区间（见图1-2），你应该逐条罗列你所面临的优势、劣势、机遇、威胁，描述得越具体越好，在罗列完你所有能想到的问题和因素后，你不要急于做分析，你把它搁一下，过些日子拿出来，再重新罗列一下，经过几次罗列和调整，你就可以做些粗略的分析了。归纳出你面临的机遇和威胁，以及你自身的

优势和劣势。你大致已经能够粗略地看出来你需要如何扬长避短，抓住机遇，调整你自己的发展规划。

第18节：信念和智慧(2)

但这样还远远不够，你可以继续深入下去（见图1-3），机遇和威胁是来自外部的因素，优势和劣势构成了内部的因素。

图1-3销售人员自我管理SWOT矩阵分析（二）

你要把你识别的所有优势分为两组，看看它们是和机遇有关，还是和威胁有关。同时，用同样的方法划分你的劣势。建立一个矩阵表格，把你面临的优势和劣势与机遇和威胁分别配对，放在一个格子里。

这样，很多本来零碎而杂乱无章的东西会有序地集中在一起，你就能更清晰更准确地看到你面临的机会和威胁，并采取有效的行动。

你要充分利用你优势领域里出现的重大机遇，抓住它，并把它扩展为最大的现实机会，也许它能彻底改变你的职业生涯的轨迹，实现你在更高起点上的成长转型，实现你的人生梦想。

有些领域里存在着重大的机遇或者潜在的机遇，但由于你本身的缺陷，暂时不足以把握和控制这些机会，你需要根据这些出现的机会，抓紧调整自己的素质结构，改进自己的不足，以便于有足够的实力在这些领域里获得你崭新的成长。对你现在的事业起到补充作用，或者导引着你未来职业生涯的重大转型。

对目前你保持着优势的领域，你要加强监视和研究，随时注意潜在的威胁转变为现实，威胁你的事业和业绩，未雨绸缪，或者及时采取有效的措施，保证你的成长期不会出现断裂。

在某些领域，你面临着来自外部的威胁，或者一些不利于你的发展趋势，而你自身存在着一些劣势，难以有效应对这些威胁，你必须采取措施消除这些威胁，或者回避这些威胁，将损失限制在较小的范围内。

你必须在生存期、成长期、成熟期的每一个阶段都持续不断地定期或者不定期地分析自己，在这些不同的阶段，你所面临的优势、劣

势、机遇、威胁差异很大，甚至是完全不同的，你要有的放矢地剖析自己，同时，更要坚信自己能够成功，并不断寻找实现成功的方法，制订出自己近期、中期、远期的发展目标和规划，并在不断分析的基础上，有效地调整。这样，你就会很清楚地了解自己，隐藏在大量繁杂表象背后的你的“自我”就会清晰地浮出水面。

只有这样，你才能逐渐成为一个坚定而自信的人，才能在不同的销售成长阶段正确地调整和把握自己的人生定位和价值定位。通过不懈的努力，在每一个发展阶段不断实现你的目标，向更大的成功迈进。

很多人通过别人对自己的印象和看法来看自己，这其实也是不自信的表现，获得别人对自己的中肯的评价是件好事，但是，没有人比你自己更了解自己。别人的评价只能作为参考。奥修在《智慧金块》里说：“成为你自己能够让你感觉满足，能够使你的生命变得有意义。只要成为你自己，按照你的本性来成长，这样就能够带给你命运的满足。”

第19节：信念和智慧(3)

所以请你还是要记住但丁说的那句家喻户晓的话：“走你自己的路！”

关于自我和定位的警句名言

1.无论何时，只要可能，你都应“模仿”你自己，成为你自己。（马克斯韦尔·莫尔兹）

2.征服自我是胜利中最大的胜利。（柏拉图）

3.伟人们之所以看起来伟大，只是因为我们自己在跪着。站起来吧！（马克思）

4.就连最伟大的天才，如果想单凭他所特有的内在自我去对付一切，他也绝不会有多大成就。（歌德）

5.征服世界的将是这样一些人：开始的时候，他们试图找到梦想中的乐园，最终，当他们无法找到时，就亲自创造了它。（乔治·肖伯纳）

6.生活的道路一旦选定，就要勇敢地走到底，绝不回头。（左拉）

7.要有所行动，然后认识你自己。（蒙田）

8.人，不但与别人各异，有时候甚至跟原来的自己，也迥然不同。（巴斯卡）

9.你要做你们自己的主宰，切莫操心自己比邻居说的多或说的少。（艾涅斯库）

10.我是我自己最大的敌人——也是我自己不幸命运的起因。（拿破仑）

11.在战场上，一个人有时会战胜一千个人，但只有战胜自己的人，才是最伟大的胜利者。（尼赫鲁）

12.一个人如果自己跟自己作对，就没有办法搭救他。（列斯科夫）

13.不要太在意别人怎么看，或者别人怎么想；别人如何衡量你，也全在于你自己如何衡量自己。谁怕死，谁就已经不再活着。（左伊默）

14.不论成功还是失败，都是系于自己。（朗费罗）

15.自己就是主宰一切的上帝，倘若你想征服全世界，你就得征服自己。（佚名）

16.人生最困难的事情是认识自己。（特莱斯）

17.人人都有惊人的潜力，要相信你自己的力量与青春，要不断地告诉自己："万事全赖在我。"（纪德）

18.如果你真的相信自己，并且深信自己一定能达到梦想，你就真的能够步入坦途，而别人也会更需要你。（戴尔）

19.人会认识宇宙，然而却不认识自我。自己比任何星球都来得遥远。（柴斯达赖）

20.谁不能主宰自己，谁就永远是一个奴隶。想左右天下的人，须先左右自己。（苏格拉底）

关于自我和定位的阅读宝典

《没有任何借口》

［美］巴勃著

刘阿钢、史芡译

中国社会科学出版社，2004年10月第1版

阅读提示：通向成功的路径，可能有点像是穿越黑暗沼泽时的跋涉。中介目标是一棵棵树木，成功的目标就是干地，在那里你可以生一堆火休憩。但是在到达干地之前，没人提前知道路线，也没人知道路途有多遥远。不是所有人都能成功的。但什么人能够成功？我觉得取决于你是谁？你如何定位自己？无论如何，在这次跋涉中，没有任何可以放弃的借口。这是最重要的！

第20节：永远不为自己寻找借口(1)

永远不为自己寻找借口

你应该把自己定位成一个什么样的人呢?

你必须抵达顶峰。顶峰有多高？直到你生命结束也不能穷尽。攀登十分艰难，充满挑战，你必须向前，一心一意，不能给自己任何懈怠的借口。你要有个大写的顽强的自我！

美国西点军校对学生的要求是：准时、守纪、严格、正直、刚毅。在西点军校，学员应对长官的问话永远是四句话："报告长官，是"，"报告长官，不是"，"报告长官，不知道"，"报告长官，没有任何借口"。除此以外，不能多说一个字。

现在，西点军校的"没有借口法则"已经成为管理领域说烂了的老生常谈，但却也是永不过时的经典。

在《没有任何借口》的众多版本中，还有这样一个关于奥运会的故事：在墨西哥的奥运会上，一个漆黑的夜晚，坦桑尼亚的奥运马拉松选手艾克瓦里双腿沾满血污，绑着绷带，吃力地跑进了几乎空无一人的奥运体育场，他是最后一名抵达终点的选手。但他认真而努力地绕完体育场一周，跑到了终点。一位还没有离开的记者好奇地问艾克瓦里："比赛早已结束，为什么还要这么吃力地跑至终点？"这位年轻人回答说："我的国家从两万多公里外送我来这里，不是叫我在这场比赛中起跑，而是要我完成这场比赛。"那是1968年的奥运会，曾经的辉煌早已烟消云散，我们已经记不起那些曾在那次奥运会上熠熠闪光的名字，但艾克瓦里这个名字却因为一种精神流传下来，时时被人们提起，成为一个激励人们坚韧不拔迈向成功的典范。

没有任何借口和抱怨，职责就是一切行动的准则。这是一种积极坚定的职业态度，更是一种令人敬仰的人生态度。因为我们往往做不到这一点，所以我们常常被能做到它的人所感动，并去学习和效仿。

不记得是哪一位成功的推销员说过这句话：推销是世界上最困难的工作。确实，相对其他工作来说，推销是一项报酬最高的但最艰难的工作，同时也是一项报酬最低的轻松工作。所有的决定完全取决于你自己。如果某一天你不想去展业，你也许会找个借口在家里睡懒觉，比如说：下雨了，天太热，昨天睡得太晚，等等。确实，如果你想给自己找个偷懒的借口，那太容易了。如果你出了错误，也许你会安慰自己说：这不怨我，确实不是我的错。正如18世纪意大利伟大的现实主义喜剧作家卡尔洛·哥尔多尼所说："需要借口的时候，借口总是不找自来。"很多人都在寻找借口来掩盖自己的过失，推卸自己的责任。

虽然借口能够给自己暂时的安慰，许多借口也确实有些道理，但是恰恰就是因为借口比较合理，人们就学会了原谅自己，吸取的教训就不够深刻，在竞争中就渐渐落后，最终被无情地淘汰。其实，你恰恰是被借口淘汰掉的。

第21节：永远不为自己寻找借口(2)

生活中我们总有一些侥幸，但不会永远都有侥幸。

你只有总是把自己置于绝境，背水一战，不给自己退路，不给自己其他的选择，你内在的潜能才会最大限度地发挥出来，你才能不断成功。

所以，“没有任何借口”看似冷酷，但它却可以激发一个人最大的潜能。所以请你记住，无论你是谁，在人生中，如果失败了、做错了，再妙的借口对于事情本身也没有丝毫帮助。

借口不过是一种对身体健康没有任何意义的麻醉剂。

所以请你记住，宽宥自己也就等于责难自己、葬送自己。

绪儒斯有一句警言：“你可以为别人开脱责任，但绝不要为自己的错误寻找借口。”这话说得非常对。

100多年前的一个傍晚，美国出版家阿尔伯特·哈伯德创作了《致加西亚的信》，仅仅2000字的短文，却一直畅销不衰，几乎被翻译成所有的文字，在全世界广泛流传，全球销量超过8亿册。书中那个名叫罗文的人徒步走过一个危机四伏的国家，把那封信交给加西亚——这些细节都不是阿尔伯特想说明的。他强调的重点是：美国总统把一封写给加西亚的信交给罗文，而罗文接过信之后，并没有问：“他在什么地方？”

假如换了你，你也许会问：“加西亚在哪里？”“为什么非要我把信送给加西亚？”“我还有其他事情要做，明天行不行？”是的，如果你想找借口，你会有很多借口，但是，你绝对不可能像罗文一样获得成功。

所以请你记住这个原则：永远不放弃，永远不为自己找借口。

第22节：关于自我和定位的寓言和故事(1)

关于自我和定位的寓言和故事

1.镜子里的你

美国从事个性分析的专家罗伯特·菲力浦有一次在办公室接待了一个流浪者。

那人进门打招呼说："我来这儿，是想见见这本书的作者。"说着，他从口袋中拿出一本名为《自信心》的书，那是罗伯特许多年前写的。

流浪者说："一定是命运之神在昨天下午把这本书放入我的口袋中的，因为我当时决定跳到密西根湖，了此残生。我已经看破一切，认为一切已经绝望，所有的人已经抛弃了我，但还好，我看到了这本书，使我产生新的看法，这本书为我带来了勇气及希望，并支持我度过昨天晚上。我已下定决心，只要我能见到这本书的作者，他一定能协助我再度站起来。现在，我来了，我想知道你能替我这样的人做些什么。"

在他说话的时候，罗伯特从头到脚打量流浪者，发现他茫然的眼神、满面的皱纹、纷乱的胡须以及沮丧的神态，这些向罗伯特显示，他已经无可救药了。但罗伯特不忍心对他这样说。罗伯特请他坐下来，要他把他的故事完完整整地说出来。

流浪汉原来是因自己开办的企业倒闭、负债累累、离开妻女到处流浪，悲观绝望。

听完流浪汉的故事，罗伯特想了想，说："虽然我没有办法帮助你，但如果你愿意的话，我可以介绍你去见本大楼的一个人，他可以帮助你赚回你所损失的钱，并且协助你东山再起。"罗伯特刚说完，流浪汉立刻跳了起来，抓住罗伯特的手，说道："看在老天爷的分上，请带我去见这个人。"

流浪汉提出这个要求，显示他心中仍然存在着一丝希望。罗伯特拉着他的手，引导他来到从事个性分析的心理试验室里，和他一起站在一块看来像是挂在门口的窗帘布之前。罗伯特把窗帘布拉开，露出一面高大的镜子，他可以从镜子里看到他的全身。

罗伯特指着镜子说："就是这个人。在这个世界上，只有一个人能够使你东山再起，除非你坐下来，彻底认识这个人，当做你从前并未认识他，否则，你只能跳进密西根湖里，因为在你对这个人作充分的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是一个没有任何价值的废物。"

流浪汉朝着镜子走了几步，用手摸摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后后退几步，低下头，开始哭泣起来。过了一会儿，罗伯特领他走出电梯间，送他离去。

几天后，罗伯特在街上碰到了这个人，他已经不再是一个流浪汉形象，他西装革履，步伐轻快有力，头抬得高高的，原来那种衰老、不安、紧张的姿态已经消失不见。他说，他感谢罗伯特先生，让他找回了自己，并很快找到了工作。

后来，那个人真的东山再起，成为芝加哥的富翁。

如今，在每一场的成功训练课里，都有这样一个"照镜子"的课程。我想，每位失败的朋友和追求成功的朋友，进去"照一照"，定会与你以往出门前"一照"的效果大不一样。

阅读感悟：

塞万提斯说："丧失财产的人损失很大，可是丧失勇气的人便什么都完了。"

世上没有救世主，这个世界上没有任何人能够改变你，只有你能改变自己，也没有任何人能够打败你，也只有你自己打败自己。自己拯救自己，你就要把自己定位为一个面对坎坷永不屈服的人，你就会想尽办法克服一切险阻到达成功。

有一位曾赢得世界冠军的中国羽毛球选手熊国宝接受记者的访问，记者问他：“你能赢得世界冠军，最感谢哪个教练的栽培？”

他想了一下，说：“如果真要感谢的话，我最该感谢的是自己的栽培。就是因为没有人看好我，我才有今天。”

原来他入选国家代表队时，只是要他陪着明星选手练球。许多年，他每天练球的时间都比别人长很多，因为他是好些队友的最佳练球对象。拍子线断了，他就换上一条线，鞋子破了，补一块橡胶，球衣破了，就补块布，零下十几度的冬天，依然早上五点去晨跑练体力。

第23节：关于自我和定位的寓言和故事(2)

有一年他入选参加了世界羽毛球大赛，第一场就遇到最强劲的对手，事实上，没有人在意他会不会打赢，因为大家都觉得他是做牺牲打的，但他竟然表现得令所有人都大为意外，他过五关斩六将，最后赢了教练心目中最看好夺冠的队友，登上了世界冠军的领奖台。

没有伯乐，他一样证明自己是一匹驰骋的千里马。他的故事很令人感动，因为，他没有放弃自己，埋没自己。

心理学家早已发现：一个人被击败，不是因为外界环境的阻碍，而是取决于他对环境如何反应。积极的人总是使用最乐观的精神和最辉煌的经验支配、掌握自己的人生；消极者则刚好相反，他们的人生总是处在过去的种种失败与困惑的阴影里。人不可能是一帆风顺的，也不可能总是在困厄之中，心态不可能一直都是积极的，也可能有时是消极的。但是，当你认为自己是有能力的时候，你就会觉得只要经过自己努力就能取得成功，而且会努力去做，实现成功。一件事，如果你连尝试都不敢，哪来的成功?

忠告和建议：

一个人的一生，要学会怎么认识你自己，怎么经营和管理你自己。

管理大师杜拉克说，你要问自己5个问题：

第一个问题是：我的长处是什么？很少有人真正知道正确答案。你应该向周围的人寻求反馈并加以分析，发现自己真正的长处，然后努力完善自己的长处。同时，找到那些妨碍了自己发挥长处的地方，把它们改掉。

第二个问题是：我做事的方式是什么？就像人的长处各有不同，做事方式也各有不同。在做事方式这个大问题下，要问的小问题还很多。比如，我是擅长团队合作，还是习惯单打独斗？我是在高压之下越战越勇，还是在和平有序的环境下才能出色发挥？我是在大公司还

是在小企业更能取得绩效？关键不在于如何回答这些问题，而在于回答问题后，立刻采取相应的行动。

第三个问题是：我的价值观是什么？人和企业都有自己的经营价值观，如果二者冲突，就难以发挥绩效。

回答前三个问题后，你才能回答第四个问题：我该去哪里工作？或者，至少知道不该去哪里工作。知道该对什么样的工作机会说不，知道自己应该以怎样的方式做一项新工作。

这时该回答第五个问题了：我该贡献什么？要考虑到三方面的因素：一是现实的要求；二是基于自己的长处、做事方式和价值观，怎样能作出最大贡献；三是会有什么样的结果。

认识自己之后，要付诸相应的行动，而不是停留在口头上，这才是正确地管理自己，实现自己的成长。

2.乔·吉拉德

35岁以前，乔·吉拉德是个全盘的失败者，他患有相当严重的口吃，换过40个工作仍一事无成，甚至曾经当过小偷，开过赌场。

第24节：关于自我和定位的寓言和故事(3)

然而，谁能想象得到，像这样一个谁都不看好，而且是背了一身债务几乎走投无路的人，竟然能够在短短三年内爬上世界第一，并被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。

他说：“因为我相信我能做到。”

一定要与成功者为伍，以“第一”作为自己的目标。乔·吉拉德以此为为人处世的原则。他的衣服上通常会佩戴一个金色的“1”。有人问他：因为你是世界上最伟大的推销员吗？他给出的答案是否定的。他说，我是我生命中最伟大的！没有人跟我一样。上帝造了你后，就把模具毁掉了，这就是你的标志。就算没有指纹，也能在众多人中识别你：你的声音与众不同，通过声纹可以找到你；你的气息也区别于他人。

乔·吉拉德信奉250定律：不得罪一个顾客。因为在每位顾客的背后，都大约站着250个人，这是与他关系比较亲近的人：同事、邻居、亲戚、朋友。如果一个推销员在年初的一个星期里见到50个人，其中只要有两个顾客对他的态度感到不愉快，到了年底，由于连锁影响就可能有5000个人不愿意和这个推销员打交道，他们知道一件事：不要跟这位推销员做生意。这就是乔·吉拉德的250定律。由此，乔·吉拉德得出结论：在任何情况下，都不要得罪哪怕是一个顾客。在乔的推销生涯中，他每天都将250定律牢记在心，抱定生意至上的态度，时刻控制着自己的情绪，不因顾客的刁难，或是不喜欢对方，或是自己心绪不佳等原因而怠慢顾客。乔·吉拉德说：“你只要赶走一个顾客，就等于赶走了潜在的250个顾客。”

乔·吉拉德有一个习惯：只要碰到一个人，他马上会把名片递过去，不管是在街上还是在商店。他认为生意的机会遍布于每一个细节。他的名片满天飞：向每一个人推销。每一个人都使用名片，但乔

的做法与众不同：他到处递送名片，在餐馆就餐付账时，他要把名片夹在账单中；在运动场上，他把名片大把大把地抛向空中。

乔·吉拉德说：是否有人不相信，我怎么编出这样的故事？我要打开你的脑海、你的心，让你们知道，我能做到的你们也能做到，我并不比你们好多少。

乔·吉拉德自信地说：我打赌，如果你从我手中买车，到死也忘不了我，因为你是我的！

他说，我卖车有些诀窍。就是要为所有客户的情况都建立系统的档案。我每月要发出1.6万张卡，并且，无论买我的车与否，只要与我有过接触，我都会让他们知道我记得他们。我寄卡的所有意思只有一个字：爱。世界500强中，许多大公司都在使用我创造的这套客户服务系统。我的这些卡与垃圾邮件不同，它们充满爱。我每天都在发出爱的信息。

第25节：关于自我和定位的寓言和故事(4)

他还说：有件事很重要，大家都要对自己保证，保持热情的火焰永不熄灭，而不像有些人的情绪起起伏伏。

35岁以前，乔·吉拉德经历过许多失败。记得有一次惨重失败以后，朋友都弃他而去。但乔·吉拉德说：没关系，笑到最后才算笑得最好。他是怎样做到的呢？曾经有一位医生告诉乔·吉拉德，每个人体内有一万个发动机。乔·吉拉德家最外面的门上有一句话：把所有发动机全部启动。

阅读感悟：

在这个世界上取得成功的人，是那些努力寻找他们想要的机会的人，如果找不到机会，他们就会自己给自己创造机会，紧紧扼住命运的咽喉。

乔·吉拉德就是这样一个勇于直面失败的人，他这样定位自我：我是我生命中最伟大的！没有人跟我一样。

而虚心学习、努力执著、注重服务与真诚分享，是乔·吉拉德成功的四个关键。

忠告和建议：

你就是唯一，你和别人不同，你要始终认为，你是最好的，你能成功，你的成功取决于你自己的方法，用心才能让成功无处不在。

那么，你如何才能有自己的一套呢?

第一，你要根据自己的特长和素质精心包装自己。树立个人的品牌。并且在生活中处处注意自己的形象。

第二，你要根据你的销售过程和以往的得失设计自己的基本展业技巧。在生活和工作中形成你自己独特又具有魅力的一套展业方式。

第三，在任何时候都念念不忘自己高远的目标，并努力去追求它。

3.给自己做梦的机会

很多年以前，在美国新泽西州的西桔车站，有一个衣着褴褛的人从一列货车上跳下来，他叫爱德温·巴尼斯，当时还是一个街头流浪汉，看上去，他和其他形形色色的流浪者没有什么区别。

但这个人的内心里有着一个远大的理想，他想成为托马斯·爱迪生的合伙人。不久，他进入爱迪生的公司，成为一个小职员，除了他自己，没有人会相信他将成为爱迪生的商业伙伴。

第一次来到爱迪生的公司时，他就表明要做爱迪生的合伙人，但结果收获的是职员们的无情耻笑。除了他自己，似乎没有人相信他最终会成为爱迪生唯一的合伙人。

巴尼斯并没有因此气馁，而是从最底层的清洁工和设备维修工做起，薪水仅能维持糊口，并且这一做就是许多年。直到有一天，他听到爱迪生的销售人员在嘲笑一件最新发明品——口述记录机时，他才开始走运。销售人员认为这个东西一定卖不出去；为什么不用秘书而要用机器呢？这时巴尼斯站出来说道：“我可以把它卖出去！”

从此，他便得到了这份销售工作。

第26节：关于自我和定位的寓言和故事(5)

巴尼斯以勤杂工的薪水，用了一个月时间，跑遍了整个纽约城，卖掉了7部口述记录机。当他抱着拟好的全美销售计划回到爱迪生办公室时，一个伟大的目标实现了！他成为爱迪生口述记录机的商业伙伴。

事实上，为了做到这点，在这之前，他几乎放弃了一切，时时刻刻想的就是与爱迪生合伙，他也时时刻刻把自己当做爱迪生的合伙人那样去思考问题，他不是渴望着爱迪生会给他工作机会，而是准备给爱迪生、同时也是给自己创造财富的机会。

换句话说，他在正式成为爱迪生的合伙人的很多年前，就已经给自己定好了位，那就是成为像爱迪生那样的成功人士！虽然在现实中他一直只是一个小职员，但在思想上他早已经是一个国王了。

阅读感悟：

机会其实来自于自己的梦想。

哲学家雅斯贝尔斯说过："谁若每天不给自己做梦的机会，那颗引领他工作和生活的明星，就会迅速黯淡下来。"

定位是人一生中最值得认真去做的事情。每个人都是自己思想上的国王，我们对自己的定位如何，直接影响着我们的人生境界。

事实上，很多人的天赋和潜能都因为缺乏定位或定位较低而终生都没有机会发挥出来，到头来，他们只能把这一切归结为运气或者其他，却没有意识到，在一开始，他们就输给了那些有明确定位并且信仰坚定的人。

还有这样一个故事，三个人要被关进监狱三年，监狱长满足了他们一人一个要求：美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄；法国人最浪漫，要了一个美丽的女子相伴；而犹太人说，他要一部能与外界沟通的电话。三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道："给我火，给我火！"原来他忘了要火柴。接着出来的是法国

人，只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

忠告和建议：

在你的一生中，每走过一段历程，你都要认真地反思一下：我应该是个什么样的人？我究竟需要什么？我应该怎么努力？包括想成就什么样的事业、结交什么样的朋友、培养和保留什么样的兴趣爱好、过一种什么样的生活?

这些选择共同形成你人生的定位和对自己的塑造。事实上，今天我们对自己的定位，将决定着我们五年后、十年后甚至几十年后的生活状态。

4.沙漠之树

有两个人，各在一片荒漠上栽上了一片胡杨树苗。树苗成活后，其中一个人每隔三天，都要挑起水桶，到荒漠中来，一棵一棵地给他的那些树苗浇水。不管是烈日炎炎，还是飞沙走石，那人都会雷打不动地挑来一桶一桶的水，浇他的那些树苗。有时刚刚下过雨，他也会来，锦上添花地给他的那些树苗再浇一瓢。老人说，沙漠里的水漏得快，别看这么三天浇一次，树根其实没吮吸到多少的水，都从厚厚的沙层中漏掉了。

第27节：关于自我和定位的寓言和故事(6)

而另一个人呢，就悠闲得多了。树苗刚栽下去的时候，他来浇过几次水，等到那些树苗成活后，他就来得很少了，即使是来了，也不过是到他栽的那片幼林中去看看，发现有被风吹倒的树苗就顺手扶一把，没事的时候，他就在那片树苗中背着手悠闲地走走。不浇一点儿水，也不培一把土。人们都说，这人栽下的那片树，肯定成不了林。

过了两年，两片胡杨树苗都长得有茶杯粗了，忽然有一夜，狂风从大漠深处卷着沙尘飞来，飞沙走石，闪电雷鸣，狂风撕卷着磅礴大雨肆虐了一夜，第二天风停的时候，人们到那两片幼林里一看，不禁十分惊讶，原来辛勤浇水的那个人的树几乎全被暴风给刮倒了，有许多的树，几乎被暴风连根拔了出来，林子里一派狼藉，摔折的树枝，倒地的树干，被拔出的一蓬蓬黝黑的根须，惨不忍睹。而那个悠闲的不怎么给树浇水的人的林子，除了一些被风撕掉的树叶和一些被折断的树枝，几乎没有一棵被风吹倒或者吹歪的。

大家都大惑不解，纷纷向这个悠闲的人请教说："这老天有些太不公平了，那个人常给他的那些树施肥浇水，可他的那片幼林，一夜之间就彻底被风暴给毁了。而你呢，把这些树苗栽好栽活后，就对它们不理不睬了，昨夜那么大的风暴，竟没有吹倒吹歪你的一棵树，难道这有什么奥妙吗？"

这个人听了，微微一笑说："奥妙当然是有。他的树这么容易就被风暴给毁了，就是因为他为他的树浇水浇得太勤，施肥施得太勤了。"

人们更迷惑不解了，难道辛勤为树施肥浇水是个错误吗?

在这个故事中，树跟人是一样的，对它太殷勤了，就培养了它的惰性，你经常给它浇水施肥，它的根就不往泥土深处扎，只在地表浅处盘来盘去，根扎得那么浅，怎么能经得起风雨呢。把它们栽活后，就不再去理睬它，地表没有水和肥料供它们吮吸，逼得它们不得不棵

棵拼命向下扎根，恨不得把自己的根穿过沙土层，一直扎进地底下的泉源中去，有这么深的根，还用担心这些树轻易就被暴风刮倒吗?

水不加压，上不了高山；人不加压，难以成长。因为，人人都有某种程度的惰性——懒散，拖延，得过且过。许多潜力与才能，常常被这些惰性给毁掉了。人生如逆水行舟，不进则退。要给自己施加压力，如果没有压力，人们往往会放松对自己的约束，或者迁就自己。对应该做的事情，总是迟迟下不了决心。

没有压力，我们可能会一事无成。相反，有了压力，就能使你主动地克服缺点，增强你做事的决心。所以，要想成就自己，就必须给自己施加一定压力，强迫自己去行动。

第28节：关于自我和定位的寓言和故事(7)

自我施压，能强迫自己改掉自己不好的习惯。给自己施加一定压力，也是个自我调整和提升的过程。

但是，人的压力有外部的，也有自身的。来自外部的压力，常使你被动地去应付。有时外部的压力太大，会让人产生一种逆反心理，还会导致与愿望相反的结果。这样，并不能从根本上解决问题。只有来自自身的压力才能使你变得主动，才能让你心甘情愿地去努力去行动。

所以，自我施加压力，等于给自己安上了一个“驱动器”，借助于这个驱动器，就能促使你冲破层层阻力，闯过道道难关，成就一番事业。昔日，项羽破釜沉舟、韩信背水一战，他们在大战前都给了自己极大的压力，而这巨大的压力，逼得他们自己和军队获得了战役的胜利。不断给自己压力与挑战，就像跳高一样，不断尝试把横杆再升高一段。多逼逼自己，只有这样，才能赶走自己的惰性，不断提升自己的能力。

阅读感悟：

不管是一棵草、一棵树，还是一个人，怎样的条件就会造成怎样的命运。

别给生命以懒惰舒适的温床。要想使你的生命之树能根深叶茂顶天立地，那就不能给它太足的水分和肥料，逼迫它奋力向下深深扎根。

忠告和建议：

不断尝试把人生要跨越的横杆再升高一段，积极地借助压力实现更好的自我。

第一，给自己制定一个目标。这个目标是较高的，跳一跳才能够着的短期的量化目标（例如：我要在这周内完成50000元的销售目标）。

第二，公开你的目标，找人公开监督，建立惩罚和激励措施（例如：在团队会议上提出这个目标。如果完成，请大家吃饭）。

第三，把这个目标和措施作为第一要务，将自定的任务写在纸上，放在时时可以看到的地方以提醒自己：紧张起来，克服懒散的情绪。在自己头脑中，有一个警示钟，时刻提醒自己。

第四，克制自己的其他行动，不要因为其他事情而影响、忘记、耽误当前任务的完成，全力以赴，快速完成当前任务。

第五，制定的目标要合理，切合实际，避免过度自我加压，苛求自己，防止常常因心有余而力不足导致失败，并诱发抑郁症、自闭倾向。保持健康快乐的情绪。

关于自我和定位的小测试

测试1这个测试是菲尔博士在著名女黑人欧普拉的节目里做的，据说蛮准确的。这是一个目前很多大公司人事部门实际采用的测试。

1.你何时感觉最好?

（1)早晨

（2)下午及傍晚

（3) 夜里

2.你走路时是……

（1)大步的快走

（2)小步的快走

（3)不快，仰着头面对世界

第29节：关于自我和定位的寓言和故事(8)

（4)不快，低着头

（5)很慢

3.和人说话时，你……

（1)手臂交叠的站着

（2)双手紧握着

（3)一只手或两手放在臀部

（4)碰着或推着与你说话的人

（5)玩着你的耳朵、摸着你的下巴，或用手整理头发

4.坐着休息时，你的……

（1)两膝盖并拢

（2)两腿交叉

（3)两腿伸直

（4)一腿蜷在身下

5.碰到你感到发笑的事时，你的反应是……

（1)一个欣赏的大笑

（2)笑，但不大声

（3)轻声的咯咯地笑

（4)羞怯的微笑

6.当你去一个派对或社交场合时，你……

（1)很大声地入场以引起注意

（2)安静地入场，找你认识的人

（3)非常安静地入场，尽量保持不被注意

7.当你非常专心工作时，有人打断你，你会……

（1)欢迎他

（2)感到非常恼怒

（3)在两极端之间

8.下列颜色中，你最喜欢哪一种颜色?

（1)红色或橘色

（2)黑色

（3)黄色或浅蓝色

（4)绿色

（5)深蓝色或紫色

（6)白色

（7)棕色或灰色

9.临入睡的前几分钟，你在床上的姿势是……

（1)仰躺，伸直

（2)俯躺，伸直

（3)侧躺，微蜷

（4)头睡在一只手臂上

（5)被盖过头

10.你经常梦到你在……

（1)落下

（2)打架或挣扎

（3)找东西或人

（4)飞或漂浮

（5)你平常不做梦

（6)你的梦都是愉快的

将所有分数相加，再对照后面的分数分析：

1.(1)2(2)4(3)6

2.(1)6(2)4(3)7(4)2(5)1

3.(1)4(2)2(3)5(4)7(5)6

4.(1)4(2)6(3)2(4)1

5.(1)6(2)4(3)3(4)5

6.(1)6(2)4(3)2

7.(1)6(2)2(3)4

8.(1)6(2)7(3)5(4)4(5)3（6)2(7)1

9.(1)7(2)6(3)4(4)2(5)1

10.(1)4(2)2(3)3(4)5(5)6（6)1

参考答案：

低于21分：内向的悲观者

人们认为你是一个害羞的、神经质的、优柔寡断的人，是需要人照顾、永远要别人为你做决定、不想与任何事或任何人有关。

21分到30分：缺乏信心的挑剔者

你的朋友认为你勤勉刻苦、很挑剔。他们认为你是一个谨慎的、十分小心的人，一个缓慢而稳定辛勤工作的人。

31分到40分：以牙还牙的自我保护者

别人认为你是一个明智、谨慎、注重实效的人，也认为你是一个伶俐、有天赋有才干且谦虚的人。你是一个对朋友非常忠诚的人。

第30节：关于自我和定位的寓言和故事(9)

41分到50分：平衡的中庸者

别人认为你是一个新鲜的、有活力的、有魅力的、好玩的、讲究实际的、永远有趣的人；他们也认为你亲切、和蔼、体贴、能谅解人；一个永远会使人高兴起来并会帮助别人的人。

51分到60分：吸引人的冒险者

你有一个令人兴奋的、高度活泼的、相当易冲动的个性；你是一个天生的领袖、一个做决定会很快的人，虽然你的决定不总是对的。他们认为你是大胆的和冒险的，会愿意试做任何事；是一个愿意尝试机会而欣赏冒险的人。因为你散发的刺激，他们喜欢跟你在一起。

60分以上：傲慢的孤独者

别人认为对你必须小心翼翼。在别人的眼中，你是自负的、以自我为中心的、 极端有支配欲、统治欲的人。别人可能钦佩你，希望能多像你一点，但不会永远相信你。

测试2下面这个心理测试是由中国现代心理研究所以著名的美国兰德公司（战略研究所）拟制的一套经典心理测试题为蓝本的心理测试题。

注意：每题只能选择一个答案，应为你第一印象的答案，把相应答案的分值加在一起即为你的得分。

1.你更喜欢吃哪种水果？（1）草莓2分（2）苹果3分（3）西瓜5分（4）菠萝10分（5）橘子 15分

2.你平时休闲经常去的地方。（1）郊外2分（2）电影院3分（3）公园5分（4）商场10分（5）酒吧15分（6）练歌房20分

3.你认为容易吸引你的人是？（1）有才气的人2分（2）依赖你的人3分（3）优雅的人5分（4）善良的人10分（5）性情豪放的人15分

4.如果你可以成为一种动物，你希望自己是哪种？

（1）猫2分（2）马 3分（3）大象 5分（4）猴子 10分（5）狗15分（6）狮子 20分

5.天气很热，你更愿意选择什么方式解暑？（1）游泳 5分（2）喝冷饮10分（3）开空调 15分

6.如果必须与一个你讨厌的动物或昆虫在一起生活，你能容忍哪一个？（1）蛇2分（2）猪 5分（3）老鼠10分（4）苍蝇15分

7.你喜欢看哪类电影、电视剧？

（1）悬疑推理类2分（2）童话神话类 3分（3）自然科学类5分（4）伦理道德类10分（5）战争枪战类 15分

8.以下哪个是你身边必带的物品？（1）打火机2分（2）口红2分（3）记事本 3分（4）纸巾 5分（5）手机 10分

9.你出行时喜欢坐什么交通工具？（1）火车 2分（2）自行车3分（3）汽车5分（4）飞机10分（5）步行 15分

10.以下颜色你更喜欢哪种？（1）紫2分（2）黑3分（3）蓝5分（4）白8分（5）黄12分（6）红15分

11.下列运动中挑选一个你最喜欢的（不一定擅长）？

第31节：关于自我和定位的寓言和故事(10)

（1）瑜珈2分（2）自行车3分（3）乒乓球5分（4）拳击8分（5）足球10分（6）蹦极 15分

12.如果你拥有一座别墅，你认为它应当建在哪里？（1）湖边 2分（2）草原3分（3）海边 5分（4）森林 10分（5）城中区15分

13.你更喜欢以下哪种天气现象?

（1）雪2分（2）风3分（3）雨5分（4）雾10分（5）雷电15分

14.你希望自己的窗口在一座30层大楼的第几层?

（1）七层2分（2）一层3分（3）二十三层5分（4）十八层10分（5）三十层15分

15.你认为自己更喜欢在以下哪一个城市中生活（1）丽江1分（2）拉萨3分（3）昆明5分（4）西安8分（5）杭州10分（6）北京15分

参考答案:

180分以上

意志力强，头脑冷静，有较强的领导欲，事业心强，不达目的不罢休。外表和善，内心自傲，对有利于自己的人际关系比较看重，有时显得性格急躁，咄咄逼人，得理不饶人，不利于自己时顽强抗争，不轻易认输。思维理性，对爱情和婚姻的看法很现实，对金钱的欲望一般。

140分至179分

聪明，性格活泼，人缘好，善于交朋友，心机较深。事业心强，渴望成功。思维较理性，崇尚爱情，但当爱情与婚姻发生冲突时会选择有利于自己的婚姻。金钱欲望强烈。

100分至139分

爱幻想，思维较感性，以是否与自己投缘为标准来选择朋友。性格显得较孤傲，有时较急躁，有时优柔寡断。事业心较强，喜欢有创

造性的工作，不喜欢按常规办事。性格倔强，言语犀利，不善于妥协。崇尚浪漫的爱情，但想法往往不切合实际。金钱欲望一般。

70分至99分

好奇心强，喜欢冒险，人缘较好。事业心一般，对待工作随遇而安，善于妥协。善于发现有趣的事情，但耐心较差，敢于冒险，但有时较胆小。渴望浪漫的爱情，但对婚姻的要求比较现实。不善理财。

40分至69分

性情温良，重友谊，性格踏实稳重，但有时也比较狡黠。事业心一般，对本职工作能认真对待，但对自己专业以外的事物没有太大兴趣，喜欢有规律的工作和生活，不喜欢冒险，家庭观念强，比较善于理财。

40分以下

散漫，爱玩，富于幻想。聪明机灵，待人热情，爱交朋友，但对朋友没有严格的选择标准。事业心较差，更善于享受生活，意志力和耐心都较差，我行我素。有较好的异性缘，但对爱情不够坚持认真，容易妥协。

测试3职业规划专家白玲工作室出了一个职业方向的测试 。下面10个问题，请你根据当前情况，对问题作出回答并评分，然后计算分数：

第32节：关于自我和定位的寓言和故事(11)

计分法：是，3分；不好说，1分；不是，－1分。

测试题：

（）1.我知道自己的工作目标是什么

（）2.我认为自己可以达到制定的工作目标

（）3.我可以在一个岗位上工作 3 年以上

（）4.我知道自己适合做什么工作

（）5.我对目前的工作很感兴趣

（）6.我正在全力以赴向工作目标努力

（）7.现在做的工作比较喜欢也很感兴趣

（）8.我对自己的工作目标有足够的信心

（）9.我在工作中能找到很多乐趣

（）10.我觉得认真工作在哪里都有发展

参考答案：

如果你的分数大于16分，说明你目前的工作处于积极状态，职业方向感比较明晰。

如果你的分数大于10分，小于16分，说明你目前有自己的职业追求，但是还没有确定清晰的方向。

如果你的分数小于10分，说明你目前的工作目标不明确，不知道自己想要什么。

第33节：心态决定一切

“两个人同时从一个栅栏往外看去，一个人看到的是泥土，另一个人看到的却是繁星。”

——英国作家兰布里奇

心态决定一切

美国第32任总统罗斯福任纽约州议员的时候，一次在加勒比海度假，游泳后患上了脊髓灰质炎，也就是“小儿麻痹症”。医生对他说：“你将不再能行走。”

罗斯福回答说：“我还要走路，我要走进白宫。”

第一次竞选总统时，罗斯福对助手们说：“你们布置一个大讲台，我要让所有选民看到我这个得小儿麻痹症的人，可以自己走到前面演讲，不需要任何拐杖。”

当天，他穿着笔挺的西装，步履坚定地走向讲台。他的每次迈步声，都让人们感受到他的意志和十足的信心。他面对公众时的形象总是生气勃勃的。

后来，罗斯福成为美国历史上唯一一位连任四届的伟大的总统。

马歇尔在《真本事来自好观念》一书里说，成功的人们和其他人中间有一条明显的界线。这条成功者的边界，只是标示着两者人生态度的不同，无关其他。同样，你能不能在你的事业上获得成功，在很大程度上取决于你是否始终有乐观积极的心态和态度。

什么是心态?

心理学上是这样定义的：心理态度主要是指动能心素、复合心素所包括的各种心理品质的修养和能力。这句话很晦涩，其实，心态就是性格和态度的统一，态度是心态反应的表现化。

有什么样的心态，就决定了你对事情会采取什么样的态度。人们透过你的态度能够看到你的心态。正如美国石油大王洛克菲勒给儿子的信里提到的“天堂与地狱比邻”的比喻，在信中，他告诫自己的儿

子：“如果你视工作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作为一种义务，人生就是地狱！”

西门子公司有这样一句格言：请愉快地工作，哪怕是假装的。

是这样的，与其把工作当成痛苦，不如尝试着去快乐地工作，同样一件事情，当你换一种心态面对的时候，也许情形就有天壤之别了。

有一项关于销售人员的调查发现：销售人员与销售业绩相关性最大的前五项能力是：客户了解度、好胜好强、取悦心理、情绪稳定、大方自信。与销售业绩相关性最小的因素是：文化程度、工作经验、年龄、工作时间。其中，前五项成功因素中，和心态有关的就占了四项。威廉·丹姆思说过：“人只有改变内在的心态，才能改变外在的世界。”

马斯洛说：“心态若改变，态度跟着改变；态度改变，习惯跟着改变；习惯改变，性格跟着改变；性格改变，人生就跟着改变。”

不同销售时期的心态

图2-1销售人员不同时期的心态特征和表现

一个人能否成功，关键在于他的心态及由此而产生的态度：有助于成功的正面因素有诚实、信念、渴望、乐观、勇气、机智与丰富的专业知识等；导致失败的消极心态主要体现在悲观、畏惧、退缩、自卑等；在销售人员的生存期、成长期、成熟期，这些心态的基本特征和表现有明显的不同（见图2-1）。

并不是说，每个销售人员投身到销售行业中，都会走过同样的成长历程，但在各个不同发展阶段体现出来的特征大体是相同的。只是由于个人素质的不同，心态的差异，有些人正面的态度和表现鲜明一些，有些人却陷于悲观失落中不能自拔。

鱼生于水，死于水；草生于土，死于土；人生于道，死于道。人生的道路不是上坡路，就是下坡路，上坡路和下坡路是同一条路，没有第三种选择，关键看你怎么走。

一位叫希尔的成功学家在积极心态（PMA）黄金定律里说：人与人之间只有很小的差异，却往往造成了很大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。

曾被关押在纳粹德国集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过这样一句话："在任何特定的环境中，人们还有最后一种自由，就是选择自己的态度。"

所以，在塑造良好心态方面的自我管理十分重要。

第34节：经营你的心(1)

经营你的心

再好的组织也只是一盏灯，它会在黑暗中照亮你前进的方向；而不会是一根拐杖，让你依赖着前行。组织无法代替员工思考。愿不愿意进步，愿不愿意选择积极的生活方式和有意义的人生，是你自己的事，必须由你自己作出决定。

你能不能获得成功，取决于你是不是一个积极的、明亮的、向上的、充满活力的、散发着令人愉悦的气息的人？如果是，你一定充满了个人魅力、令人信任，如果你身上具备上述这些语言所形容的特质，你一定会博得大家的好感和尊敬，包括你的客户、你的同事、你的家人，甚至你的邻居，你也一定会获得成功。

达到这一点，是需要苦心经营的。美国著名的人际关系专家卡耐基有一句格言：能够完全占有自己的心，也就获得了世界上最可贵的珍宝。

以下“经营你的心”七条法则并不能完全覆盖你所有发展阶段心态自我管理的所有内容，但只要你认真去思考、去实践，总会有惊喜的收获，取得不断的成功。

1.正确定义成功，不计较一时一事，目光远大，始终保持积极的心态。

要让进步源于你内心的价值判断，进步对一个人的生活和职业生涯，比什么都有意义，能够带来更多的承认、信任、尊重及财富。要始终正面暗示自己。思考问题一定要看到事物光明的一面，人世间不如意之事十有八九，不要过多的纠缠在里面走不出来。

2.培养强烈的进取心。

经常使用自我提示语，告诉自己“我一定要成为团队里最棒的销售员”，并围绕这个目的，去制订适当的目标和行动计划，并下定决心去实现它。不要告诉自己实现不了、不可能、没有条件，要克服你内心

里的软弱，避免把自己变成心灵的囚徒，要敢于面对现实，敢于挑战自己。

3.做一个喜欢自己的人。必须重视你的事业，重视你自己，使别人感到你是重要的。

高尔耶是美国产物保险公司(State Farm) 一个业绩最佳的办事处负责人，他发现他的成功依赖于他帮助别人的能力。因此他充满对自己的认可和自豪。他回忆说：我卖保险的第一个星期，一位我认识的女士打电话告诉我她正经历一场痛苦的离婚。我是她孩子上高中时的教练。她对我说："你是我孩子的教练，我现在也需要你的帮助。你能帮我吗？"她需要办理许多种保险。当时我意识到自己接到了一个大单。但更让我觉得自己是在帮助别人。

你要认识到：保险就是给人们提供保护，保护他们的健康、财产和家庭。只有这样思考和做事，你内心才会充满责任感，充满快乐和被尊重的感觉，你才能喜欢自己，也让别人喜欢你，你的人生才真正有意义。

4.培养对所在企业的热爱和忠诚。

要了解公司成长史、公司文化和价值观、职业化精神、团队合作、客户服务意识等。组织远远比个人强大，认同公司文化和价值观并不仅仅是对企业的认同和依靠，这也是有力的销售工具之一，任何一个公司在建立和成长中都会注重并且培养优秀的理念和文化，它和人们内心的精神世界有共同的吻合的地方，能激发人们的共鸣和认可。

5.给自己设计假想的马蝇。

林肯少年时和他的兄弟在一个农场里犁地，那匹马很懒，慢慢腾腾，走走停停。可是有一段时间马走得飞快。林肯感到奇怪，他发现有一只很大的马蝇叮在马身上，就把马蝇打落了。他兄弟抱怨说："你为什么要打掉它，正是那家伙使马跑起来的嘛！"没有马蝇叮咬，马慢慢腾腾；有马蝇叮咬，马跑得飞快，不敢怠慢。这就是马蝇效应。马

蝇效应给我们的启示是：一个人只有被叮着咬着，他才不敢松懈，才会努力拼搏。

第35节：经营你的心(2)

6.重视他人的感受。

如果你是一个自私狭隘的人，即使能取得超人的业绩，你依然无法融入组织和团队，你依然会处于痛苦的孤独之中。所以，你只有融入到团队里，你才是快乐的、开朗的。

7.借鉴其他同事的长处和优点，实现自己的成长。

积极的学习会给你带来很多你意想不到的喜悦，你能像春天的树木一样自己都能感受到自身的成长，成长才是最快乐的，你不能简单模仿其他人的工作方式和作风，而是要学习他们最本质的长处，这样，你始终处于朝气蓬勃的进步中，你的心态才会始终是明亮的。

请记住这三句话：志存高远；把握当下；永不气馁！只要你保持积极的心态，坚持不懈地努力，就一定会有成功的那一天。

第36节：关于心态和态度的警句名言

关于心态和态度的警句名言

1.成功是一种态度！（皮尔）

2.心态若改变，态度跟着改变；态度改变，习惯跟着改变；习惯改变，性格跟着改变；性格改变，人生就跟着改变。（马斯洛）

3.自信人生二百年，会当击水三千里。（毛泽东）

4.眼睛就是身上的灯。眼睛若明亮，全身就光明；眼睛若昏花，全身就黑暗。（圣经）

5.路是脚踏出来的，历史是人写出来的，人的每一步行动都在书写自己的历史。（吉鸿昌）

6.一个人除非自己有信心，否则不能带给别人信心，自己信服的人，方能让别人信服。（佚名）

7.默认自己无能，无疑是给失败制造机会！（拿破仑）

8.最惨的破产就是丧失自己的热情。（阿诺德）

9.世界如一面镜子：皱眉视之，它也皱眉看你；笑着对它，它也笑着看你。（塞缪尔）

10.什么是失败？无非是迈向更好境界的第一步。（温迪尔·菲利普斯）

11.我们醒来的每一天都是一个新的开始，又一个机遇。为什么要把时间浪费在自怜、懒散、自私上呢？（卡西·拜特）

12.差不多任何一种处境——无论是好是坏——都受到我们对待处境的态度的影响。(西尼加)

13.水果不仅需要阳光，也需要凉夜。寒冷的雨水能使其成熟。人的性格陶冶不仅需要欢乐，也需要考验和困难。(布莱克)

14.每场悲剧都会在平凡的人中造就出英雄来。(斯蒂芬斯)

15.没有播种，何来收获；没有辛劳，何来成功；没有磨难，何来荣耀；没有挫折，何来辉煌。(佩恩)

16.乐观主义者总是想象自己实现了目标的情景。(西尼加)

17.中文的“危机”分为两个字，一个意味着危险，另外一个意味着机会。(布瑞杰)

18.生活的悲剧不在于人们受到多少苦，而在于人们错过了什么。(卡莱尔)

19.让我们建议处在危机之中的人：不要把精力如此集中地放在所涉入的危险和困难上，相反要集中在机会上——因为危机中总是存在着机会。(卡罗琳)

20.我可以拿走人的任何东西，但有一样东西不行，这就是在特定环境下选择自己的生活态度的自由。(弗兰克)

21.态度决定成败，无论情况好坏，都要抱着积极的态度，莫让沮丧取代热心。生命可以价值极高，也可以一无是处，随你怎么去选择。（吉格斯）

22.告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。(巴斯德)

23.结局很美妙的事，开头并非如此。(通用汽车公司)

24.当人人都认为发生灾难时，我们却把它看成机会。(花旗集团)

25.人生应该如蜡烛一样，从顶燃到底，一直都是光明。（萧楚女）

关于心态和态度的阅读宝典

《受苦的人没有悲观的权利！》

［美］罗曼·文森特·皮尔著

世界知识出版社，2003年8月第1版

阅读提示：罗曼·文森特·皮尔：已故美国著名哲学家、大演说家、牧师、心灵安慰作家，生于美国俄亥俄州，塞拉裘斯大学神学博士。他以倡导人性的自尊而闻名于世，在美国、加拿大和欧洲有着非常好的名声和知名度。在这本书中，他说，永远不要放弃；你认为你行，

你就行；要敢于直面一切问题，永远保持冷静。坐而论不如立而行，受苦时候更应该积极思维，积极行动。真正把命运掌握在自己手中。

第37节：保持积极的心态

保持积极的心态

“受苦的人没有悲观的权利”。 这是德国哲学家尼采说过的一句警言。

诗人徐志摩在《迎上前去》里说：“我觉着异常懊丧的时候无意中翻着尼采的一句话，极简单的几个字却含有无穷的意义与强悍的力量，正如天上星斗的纵横与山川的经纬，在无声中暗示你人生的奥义，祛除你的迷惘，照亮你的思路。他说 ，受苦的人没有悲观的权利，我那时感受一种异样的惊心，一种异样的彻悟。”

是的，“受苦的人没有悲观的权利”。这极简单的几个字含有无穷的意义与强悍的力量，体现出一种明亮坚定的积极心态。对每个处于逆境的人都可能产生振聋发聩的激励。

罗曼·文森特·皮尔拿这句话作为自己的著作的题目，这本书成为继他的《态度决定一切》之后的又一部震世之作，据说该书是美国有史以来最畅销图书之一，在美国最畅销书榜上整整待了近20年，在全球的销量超过了2亿册。罗曼·文森特·皮尔这位美国已故著名牧师、作家、演说家，以倡导积极思维和人性的自尊而闻名于欧美，在世时历任美国总统的顾问，获得过白宫颁发的自由奖章。

我们也都很熟悉“态度决定一切”这句表达积极思维力量的话，这是带着“快乐足球”来到中国的米卢的口头禅，和罗曼·文森特·皮尔所著的《态度决定一切》这本在美国最畅销书排行榜上整整待了10年时间的书一起在中国流行起来，产生了巨大的影响力。

《受苦的人没有悲观的权利！》并不比《态度决定一切》逊色。据说，在美国，每当经济萧条、股市下降、社会情绪波动时，这本书的销量就会出现不可思议的锐增。伴随着这本书的流传，“受苦的人没有悲观的权利”这句警世良言成为许多人的座右铭，激励无数人走出困境。

曾任美国总统的罗纳德·里根说："在塑造当代美国人积极进取的性格方面，没有人能够与罗曼·文森特·皮尔博士相比。所以授予他美国自由奖章是完全必要的。"

美国联合保险公司董事长克里蒙特·斯通说过，罗曼·文森特·皮尔是一个睿智的人，他的书告诉我，每一次"失去"总有相对的一种"得到"，只要你直面问题、解决问题，问题甚至逆境都可能成为你的朋友。

是的，有一句格言说："当上帝为你关上一扇门时，他必定为你开启另一扇窗。"窗外有更完整的天空，只是你如果一味哭泣的话，你就会丧失这瞬间即逝的机会。所以，一个人绝不能让悲观的慢性病侵蚀自己的精神，必须去积极地行动和寻找，才能摆脱困扰。

作为一个睿智的人，皮尔洞察成功的本质和人生的真相。皮尔认为只有一个人可以决定你是否快乐，那就是你自己。人生的成功离不开良好的心态与积极的思维，只有通过超越被悲观失望灰暗笼罩的灰暗心灵，来自我救赎，才能走向新的成功。

在书中，他说，成功有三把钥匙：判断、勤勉、健康。而这些是我们大多数人通过自我的努力能够达到的。

他提到：永远不要放弃；你认为你行，你就行；要敢于直面一切问题，永远保持冷静。坐而论不如立而行，受苦时候更应该积极思维，积极行动。真正把命运掌握在自己手中。

确实，人生必然会遇到这样那样的问题，无论这些问题是现实的还是心理的，我们都必须去解决。爱迪生说过："失败也是我需要的，它和成功对我一样有价值。"真正的悲观是找不到任何值得追求的东西。

海明威也说过："人可以被毁灭，不可以被击败。"没有人能打败你，如果你被打败了，打败你的必然是你自己。请记住：永远不要绝望。在解决问题的时候，要有永远不放弃的态度。坚持不懈，直到把问题解决或找到解决的方法为止。

销售是一种艰难的事业，我们每一个业务员每时每刻都可能遭到拒绝，遭到失败，如果没有一种良好的心态，没有百折不挠的信念，我们每天都可能笼罩在灰暗的悲观之中。所以，对每个人来说，必须学会保持一种明亮的心情。如果你还不能积极地面对自己遇到的那些其实是微不足道的失败，那么，我建议你读读罗曼·文森特·皮尔的书，他在书里会告诉你许多精辟的人生智慧，你会获得新的力量和勇气！

《态度决定一切》

［美］罗曼·文森特·皮尔著

海峡文艺出版社，2003年6月第1版

阅读提示：这本书曾在美国最畅销书排行榜上整整待了10年时间，从此“态度决定一切”成为表达积极思维力量的一句口头禅传遍了全世界。这部书里如是说：所有积极思维的人，都能得到很好的成果，理由有很多。这样的人遇到困难时，不会恐惧、慌张。他们有实际而积极的人生观，懂得在任何困难的问题中都能找到解决问题的线索。也就是说，没有困难的地方就无须动脑筋思索，所以前进的脚步反而会迟缓下来。

第38节：态度决定一切(1)

态度决定一切

世界推销大师戈德曼说：“推销，是从被拒绝开始。”

有一条推销定律说：推销员每拜访到30个客户，才会有1个人可能成交。

据说，有这样一项统计：在30分钟内的谈判过程中，日本人要说2次“不”；美国人要说5次“不”；韩国人要说7次“不”；而巴西人会说42次“不”。所以，听到顾客说一次“不”就放弃，就心灰意懒，不是一种正确的态度。

我说上面话的意思是：行销确实是一种非常艰难的工作，你没有一个好的心态是无法跨越种种障碍实现你所想要的成功的。

成功学家陈安之在《超级成功学》里说：你到底是想要成功，还是一定要成功？成功有三个最重要的秘诀：一是要有强烈的欲望；二还是要有强烈的欲望；三还是要有强烈的欲望。

我建议你不仅从这句话本身的含义去解读，你想一想：陈安之在演讲这段话的时候是一种什么样的激情。这种强调和重复的句式本身蕴涵着什么？

著名企业家韦尔奇说过：“一旦你产生了一个简单的坚定的想法，只要你不停地重复它，终会使之变为现实。提炼、坚持、重复——这就是你成功的法宝。持之以恒终究会达到临界值。”我把这句话当做上面那句话的注解。你明白些什么了吗？

一个人能否实现自己的目标，始终保持积极的心态确实是十分重要的。

应该有什么样的心态呢？

自从米卢执掌中国足球帅印之后，“态度决定一切”这句话和他本人都曾风靡一时，无论如何，他以积极的心态带领中国足球队打出了亚洲。

《态度决定一切》是美国著名演说家罗曼·文森特·皮尔写的一本书。他以倡导积极思维和人性的自尊而闻名全球，被誉为“人生教育大师”和“成功学鼻祖”， 他的演讲和著作已经成为人类心灵改革史上的里程碑。他一生写了46本著作。

他说：“态度决定一切。”态度是一个人对待事物的一种驱动力，什么样的心态将决定人们得到什么样的生活。好的态度产生正向的驱动力，注定会得到好的结果，而不好的态度也会产生负面的驱动力，注定会得到不好的结果。唯有心态摆正了，你才会感觉到生活与工作的快乐。

第39节：态度决定一切(2)

在《态度决定一切》里，皮尔提出获得杰出成就的九个要诀，其中，他提到：每个人应该具体地思考自己想拥有什么样的人生，并用简单明了的句子写出自己的目的，不能有任何含混不清之处；要不断努力达到目标，绝不能半途而废；要有积极开朗的态度；不应达到一个目标后就认为已经完成了一切，要以此作为踏脚石，不断向更高的目标挑战。

我觉得，皮尔的这些观点如果你能实现其中一条，你就将受益无穷。

克莱门提·史东是美国混合保险公司的董事长，他说，成功的秘诀就是“积极的精神态度”。他的准则是：“如果你相信自己拥有成功推销的能力或相信自己能获得这种能力，那你不需要有其他的能力便可成功。”

在《积极的精神态度制胜》这本书中，他说：“积极的精神态度”，就是你每天都重复告诉自己：我会一天比一天好。这样重复告诉自己数周、数月或数年后，你就会产生这种信念。你的身体会反映你的心智，于是你便会真的一天比一天好了。

史东说，要时常对自己说“自我奋发”这一口号。经过一段时间后，这一口号便会深深植入你的心灵，成为你的一部分，随时出现在你的心中，引导你在推销中走向成功的方向。

史东的其他口号还有“现在就做”。年轻时的史东自我激励的良言是：当你试着去做一件只有收获而无损失的事时，你应该去尝试“现在就做”。他认为：愿意尝试的人才能成功，如果你以决心和乐观来面对困难，你总会有利可得。推销能否成功，取决于推销人员的积极的精神态度，而非有赖于市场的展望。

史东喜欢检讨自己的遭遇，看看可能从经验中得到什么教训，以便寻求未来的财富。他常问自己：“我做得对吗?”“我做错了吗?” “下次

我该怎样应付那种情况?”他就是这样把生活的经历变成规则，用来引导自己去克服生活中的任何问题。

就这样，史东从一名普通的推销员成为美国最有成就的商人之一。

畅销书《谁说你不行》的作者、纽约时报上最受欢迎的专栏作家、公众演说家舒勒博士倡导一种“可能性思考法”，他问道：“如果你预先就知道不会失败，你会怎么做?”

你应该仔细想一想这个问题。如果你真相信你不会失败，你的心灵会充满积极的活力，也许你就会用一套全新的做法，得到空前的成功。

罗斯福在传记中说，他每天早上起来都要告诉自己：“今天是一生中最灿烂的一天。”

所以，作为一个行销人员，你要学会一些积极调整心态的方法。例如：要把自己的优点写出来，每天看上一遍；每天至少要进行一次精神讲话，你要大声对自己说：“我一定会成功。”这决不是一种虚妄的方法。

第40节：态度决定一切(3)

在具体工作中，遇到问题，你首先要会自问："到底问题出在哪里？"搞清楚事情的症结。然后还要问自己："有什么可能的解决办法？"分析自己以往的经验，找出解决的方法并且实施。要知道，定期对自己检讨非常重要，它是自我改进的一个基本前提。

要学会融入团队文化；选择身边可以模仿的一个优秀业务员作为榜样，暗暗地模仿他的风格并思考如何超越他。这都是调节自己心态的有益方法。

我相信，在展业中，你一定会不断地遭遇失败，但你要知道，追求成功的人绝不能纠缠于每一次失败的细节，过于担心失败，会叫你陷入其中不能自拔。马克·吐温说道："年轻而悲观，是最悲哀的事。"

英国著名作家毛姆说：人生实在太奇妙了，如果你坚持只要最好的，往往都能如愿。

有一位教授对态度决定一切做了如下的解释，比较通俗贴切。人生如水，水通常有三种状态，而人生的态度也是有三种状态的。水的状态是由温度决定的，人生的状态则由自己心灵的温度决定！如果一个人对生活和人生的温度是零度以下，那么他的生活状态就会是冰，他的世界也不过是脚下所站的地方；而一个抱有平常心态的人就如一掬常态的水，他能奔流进江河湖海，但还是离不开大地；当一个人对生活有一百度的热情，那么他就会成为水蒸气，成为云朵，不仅拥有大地，还拥有天空。

做一名杰出的人并不难，只需要具有下面这些态度：敬业、勤奋、忠诚、自制、进取、协作、热情。从这七个词中汲取成功的力量。拥有信念比拥有才能更重要。一个成功的人必然是不断向自我挑战永不满足的人。

第41节：关于心态和态度的寓言和故事(1)

关于心态和态度的寓言和故事

1.内斯美的故事

在《通向事业高峰的捷径》这本书中，讲到这样一个故事。

内斯美市长是一位周末高尔夫球选手，他通常能打出九十几杆。然后有七年的漫长时间，他完全停止玩高尔夫球。令人惊异的是，当他再回到比赛场时，又打出了漂亮的七十四杆。

在这七年时间里，他没有摸过高尔夫球，而他的身体状况也在恶化之中。实际上，他这七年是住在一间大约四英尺半高的俘虏收容所里。因为他是一个越南的战俘。

在这七年里，内斯美一直与世隔绝，见不到任何人，没有人跟他谈话，更无法做正常的体能活动。前几个月他几乎什么事情也没做，后来，他觉得如果要保持头脑清醒并活下去，就得采取一些特别、积极的步骤才行。

最后，他选择了他心爱的高尔夫球课程，开始在他的牢房中玩起高尔夫球来了。

在他自己心里，他每天都要玩整整十八个洞。他“看见”自己穿上高尔夫球衣走上第一个高尔夫球座，心里想象着他所玩的场地的每一种天气状况；他见到“球盒子的精确大小、青草、树林，甚至还有鸟”；他很清楚地“见到”他的手紧握高尔夫球杆的精确方式；他很小心地使自己的左臂维持平直；他叮嘱自己眼睛要好好看着球；他命令自己小心，在打到第十个洞时要慢而且轻轻地打，同时记住眼睛盯在球上；他教导自己在击打时要圆滑地向下挥杆，并且顺利地击出；然后他想象着高尔夫球在空中飞过，掉在发球区与果岭之间修整过的草地中央，滚动着，直到它停在他所选定的精确位置。

就这样他整整持续了七年，在心里玩那完美的高尔夫球。他从来没有一次漏打了球，也从来没有一次球不进洞，这真是完美的打法。

这位市长每天用整整四小时的时间来打心里的高尔夫球，结果七年来，他没有崩溃，头脑一直很清醒。

阅读感悟：

当困境降临时，我们采取什么态度，便有什么样的人生结局。在任何困厄中，都要坚持积极的心态，不放弃对美好人生的追求。

按照作者的说法，内斯美的故事说明：如果我们期望达到目标，就必须首先看到目标完成。

但我看到了这个故事的另外一层含义：一个在战俘营里过着与世隔绝生活的人，能够始终保持一种特别、积极的心态和态度，从未泯灭过对美好生活的追求！这是值得我们学习和推崇的。

在残酷的生存环境中，内斯美找到了寄托自己心灵的方式。一直在自己心中打球，所花的时间就跟他在高尔夫球场上打球一样长，他沉迷在其中，而不被恐惧压倒，这就是人生中最好的心态。

忠告和建议：

美国潜能成功学家安东尼·罗宾说："面对人生逆境或困境时所持的信念，远比任何事都来得重要。"这是因为，积极的信念和消极的信念直接影响创业者的成败。

成功学有一个最有效的方法，叫做"假装"。罗宾说，如果你想让自己变得积极进取，有一种方法，那就是"假装"。当你在生理上假装拥有某种心态，你就能实现那种状态。有句话是这么说的："如果你想无所不能，那就装得无所不能吧！"

常有人找安东尼·罗宾，说自己不可能做成某件事。

罗宾说："那就装作你能办得到。"

这些人很意外，说："我不知道该如何做到假装。"

罗宾就说："很简单，装作你知道怎么假装。你在举止上、神情上、呼吸上，都作出应该是的样子。"

结果当这些人真的作出这些动作时，马上就变得自信了，觉得自己能办得到。像这样暗示自己，改变生理状态和心态的做法，往往取

得连自己都惊奇的效果，几乎屡试不爽。

你可以试一试吗？请认真地尝试一下。

2.今天是我最好的一天！

一位叫乔治的销售人员撰文如是说：

今天我走进老板的办公室，他随口问了一句：“过得怎么样？”

我答道：“到目前为止，今天是我最好的一天！”

蓦然间，这句话使我引起了他全部的注意力。他似乎为我的答案感到吃惊。

“你最好的一天？”他用一种诧异的口气重新问道。

“是的。”我迅速并充满信心地回答。

他又提了另外一个问题：“乔治，你多大了？”

第42节：关于心态和态度的寓言和故事(2)

我告诉了他，他拿起桌上一张纸，边写边嘀咕："就是说，在过去的那些年里你每年有365天。"

最后，他又说道："这就是说已经活了21170天。然后你站在这里告诉我说今天是目前为止你最好的一天。"

"是的。"我再一次确认。

我能感觉到他并不相信我讲的是真话。当然，我知道他相不相信并不重要，重要的是我相信自己。

有人问我："你怎么能说今天是到目前为止，你最好的一天？你结婚那天呢？难道不比今天更好吗？"

我答道："我一直而且将永远记得我结婚那天，亲爱的玛丽琳是多么快乐。我也记得第一个孩子出生的情景。我还记得那天雪橇断了，我就给所爱的人讲些笑话。我还记得在唐氏甜点喝奶昔，意识到自己还能做事。我记得给一只眼睛看不见的小鸭子喂食的那天。我也记得我和儿子一起爬上奥林匹亚山，欣赏这美丽的世界。我一直记得当我看见刚刚犁过的、黑色的、潮湿的、肥沃的泥土，等着我和福劳特播种、收获的那天。我还记得在学年手册上读到学校里最传统的女孩儿写的评语，说我是高年级最好的男孩子。我还记得有个女孩对我说她尊重我，而我告诉自己，我也尊重自己。我记得那天船长公正地对待我。我记得海军军官说我不能参军，而母亲仁慈地告诉我说还有希望。我也记得其他两万多个美好的日子，每一天都成就了现在的生活。那些天里，一定有许多天可以排在我好日子列表的前面，但没有一天是最好的一天，它们中的任何一天都只能排第二。"

到目前为止，只有一天是最好的一天，那就是今天。在今天，我唱起"今天是我的，我最好的一天"。

如果今天不是最好的一天，那我要静静地反思。我要在清晨、在一整天里放声歌唱，我的心灵会听见："他活着，消除我的恐惧；他活

着，擦干我的泪水；他活着，帮我做一切我所需要做的，以使今天成为到目前为止，我最好的一天。”

我要谦恭地伴着上帝同行，对我所爱的人诚恳地说那些美好的事情。我要充满信心，重新开始。我要从简单的事如走路、给小动物喂食中得到乐趣，为大自然和自己的思想感到高兴。我要寻找一座山，并一直爬到山顶，即使这座山并不是特别高。我要发现一块刚刚开垦过的田地，播下我梦想的种子。我要友善地对待每个遇见的人。我要祈祷希望，为那些让我感到绝望的事忏悔。我要停止做那些不能让我拥有自尊的事，而要做可以的。我要公正地对待别人，即使有时候对自己来说会比对他们而言更加困难。还有，我要有慈善之心，当我看见有人身处逆境时，我不会落井下石，而会尽全力帮助他们。

第43节：关于心态和态度的寓言和故事(3)

阅读感悟：

这是一篇很美的哲理散文。

“今天是我的，我最好的一天”。昨天已经过去，无论如何，在我们的人生字典中不要有后悔的词汇，因为后悔毫无意义。明天还没有到来。我们要尽全力，以积极乐观的态度抓住今天。每一个日子都是无怨无悔的，我们才有美好的人生。

所以，既然今天是一件上帝给我们的礼物，就要把他做到最好。不要对昨天悔恨，也不要把什么事都留给明天。

忠告和建议：

人性最可怜的就是：我们总是梦想着天边的一座奇妙的玫瑰园，而不去欣赏今天就开在我们窗口的玫瑰。

一个人的一生有三天:昨天、今天、明天。

昨天已经过去，明天还是一个谜，所以要把握今天，把今天做到最好，不要指望明天会更好。

既然这样，你应该每天都积极主动暗示自己，把握好今天。

用能激励自己积极思考、积极行动的词语，每天早上自我提示。

比如下面这些有重要意义的话，你是否每天早上或者晚上对自己说了：

今天会是我最好的一天，而且一天天变得更好而又更好！

不论我以前是什么人，或者现在是什么人，如果我全力以赴行动，我就能变成我想做的人！

我心里怎样想的，今天就这样去做。不管有什么困难！

我坚信我自己能够做到，我一定能做到！

现在就做，让梦想变成事实！

我觉得浑身都是力量，我觉得快乐，我觉得好得不得了！

如果我们经常使用这一类自我激励性的句子鼓舞自己，并牢牢记住，让它成为心灵的一部分，就可以时刻保持积极心态，形成强大的驱动力，达到成功的目的。

记住德国人爱说的一句话吧：“即使世界明天毁灭，我也要在今天种下我的葡萄树。”

3.《快乐的城堡》

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事：

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏125度。她没有人可谈天——身边只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。

她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，完全改变了她的生活：

两个人从牢中的铁窗望出去。

一个看到泥土，一个却看到了繁星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到繁星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。

第44节：关于心态和态度的寓言和故事(4)

塞尔玛研究那些引人入迷的仙人掌和各种沙漠植物、动物，又学习了有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几万年前的，这沙漠还是海洋时留下来的……

原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心发生了这么大的转变呢?

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。一念之差，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。

换一种积极心态看人生，你的人生会始终如同黎明一样充满希望。

阅读感悟：

忘掉能忘掉的，记住不能忘掉的。改变能改变的，接受不能改变的。 既然选择了远方， 便只顾风雨兼程……

《古兰经》上有一则故事：一位大师隐居几十年练就了“移山大法”。一天，有人找到大师，请他当众表演一下，大师对着一座山念念有词，然后大声叫道：“山过来，山过来！”可那座山仍岿然不动。于是大师走向了那座山，说道：“山不过来，我就过去吧。”这就是“移山大法”。山不过来我过去，短短七个字道出睿智的人对待生活、对待困难的态度。这是一种宽广的胸怀，一个良好的心态。聪明的人要学会适应，并在适应事物的过程中激发自己的潜能，改造环境，获得快乐，而不是自怨自艾，悲观彷徨。

忠告和建议：

不能改变环境的时候，就学习适应环境。

改变别人有困难的时候，就改变自己。

换一种眼光看人，学会欣赏别人，多看别人的优点，你就会变得快乐。

换一个角度去思考问题，事情就可能变得简单起来，很多难题就会迎刃而解。寻找工作中的乐趣，工作会其乐无穷。正如陈安之说的：不管做什么事，一定要快乐，一定要享受过程。马克·吐温也认为：成功的秘诀，是把工作视为消闲。成功大师安东尼也是以游戏的心态对待工作，他强调：始终不悖的信念系统具有相乘的效果，即积极的信念能强化积极的信念，若想人生充实、快乐地工作，就必须把游戏时的好奇心及活力带到工作里去。

4.船长与大鱼

一个渔村里住着甲乙两个船长。有人问甲船长为什么要天天出海捕鱼，甲船长一脸无奈地答道："没有办法，为了赚钱和生活呀。"

但乙船长则精神抖擞神采奕奕地说道："我喜欢海，喜欢它的澎湃汹涌，我每天都在体验大海带给我的欢乐。"

那个人又问乙船长："难道你不是为了养家糊口吗？"

乙船长回答："不，生活只是附带的，因付出而丰收的过程才是最大的成就感。"

第45节：关于心态和态度的寓言和故事(5)

乙船长为了逮大鱼，不仅勤修船、编大网，还时常研究水文。他和他的伙伴们，捕鱼量越来越高，几乎每一次都是满载而归。而那无精打采的甲船长，每日愁眉不展，水手们也是士气低落，每日所捕的鱼寥寥无几。

有一天甲、乙船长相约同时出海，这时硕大无比的大鱼出现了。

甲船长先看见大鱼，却自认为设备不足，怕鱼撞翻了船，只有眼睁睁地看着大鱼游走。而乙船长准备多时，充满信心地率领士气高昂的水手与大鱼搏斗，经过一番英勇的搏斗，终于齐心协力将大鱼拖回渔村。

阅读感悟：

要始终以充满活力和阳光般的心态对待生活，积极应对更高的挑战。只有乐观积极地对待生活，对待所遇到的困难，以充满活力和阳光般的心态去迎接新的挑战，才能抓住瞬间而至的机遇。

忠告和建议:

第一，相信自己，相信生活，始终保持快乐的心态。

第二，不要把工作当做单纯的谋生手段，你要从中体验成功的愉悦感。

第三，其实，机遇随时都会出现，但是只给充满信心、有所准备的人。积极为梦想和机遇做好一切准备，生活才会给你想要的一切。

5.格莱斯顿

炎热的天气，在英国一大型教堂里，庄严的牧师正在那里布道，但由于长长的布道和闷热的原因，许多教徒开始变得昏昏欲睡。

可是，有一位绅士，他看上去却是精神抖擞。他腰背挺直，正专注地坐在那里听着牧师讲道。

等最终牧师布道完毕，出了教堂时，有个人向这位绅士问道：“先生，每个人都在打瞌睡，为什么你还能听得那么认真呢？”

绅士微笑着说："老实说，听这样一无可取的讲道，我也很瞌睡。可我忽然想到，我何不拿它来试试自己的耐性呢？看看自己能够忍耐到什么程度？

事实证明，我的耐性非常好。我想，以这种耐心去面对我工作中的各种困难，还有什么是不能解决的呢？所以说，我对今天的讲道感触很深，他对我的好处和启发实在是太大了。"

这位绅士就是后来鼎鼎有名的英国首相格莱斯顿。

阅读感悟：

纳粹德国集中营的幸存者维克托·弗兰克尔说过："在任何特定的环境中，人们还有最后一种自由，就是选择自己的态度。"

世界上有许多事情我们是无法改变的，但有一点至少是可以改变的，那就是我们的心态。世上没有绝对不好的事情，只有绝对不好心态的人。连自己心态都调整不好的人，又如何能处理好比心态更复杂的事情呢？

忠告和建议：

调整好你的心态的几条小建议：

适当的目标期待：给自己的目标定位要合理。如果目标定位过高，就会为难以达到目标而增加焦虑；如果目标定位太低，又会影响潜能的发挥。

直面困难挫折：用一颗平常心去看待结果。

工作要有计划性：紧张但不焦躁，忙碌而充实，有节奏。

积极自我暗示：增强自己的信心，特别要注意消除消极暗示的影响。

挺胸抬头，步伐较快而且坚定：人的内心体验与行为动作是同步的。高兴、充满信心时就会挺胸抬头，走起路来很有精神，步伐稍快而有力。在沮丧、缺乏信心时，就会无精打采，走路缓慢无力。所以走路要挺胸抬头，步伐稍快。经常这样做，就会增强自己的信心。

第46节：关于心态和态度的小测试(1)

关于心态和态度的小测试

测试1做做下面的题，了解一下你的心态。

一、你周围的人认为你

1.与陌生人不太爱说话，对熟悉的人可以谈得投机。

2.不管初次见面，还是老朋友，都能无所不谈。

3.在人群中对谁都少言寡语。

4.无关紧要的话对谁都可说，涉及自己则闭口不谈。

二、你认为你自己

1.百分之百的诚实。

2.很狡猾。

3.诚实时候多，狡猾时候少。

4.狡猾时候多，诚实时候少。

三、作为一个业务代表，下面哪一项最重要

1.丰厚的奖金。

2.自己能力得到提高。

3.为公司取得利润。

4.结识许多客户，社交网变大。

四、当你同事某月的销量成为公司的第一时，你的感觉是

1.他第一，是因为他付出相应的努力。

2.如果我做他那个区域，我会比他做得更好。

3.我得加倍努力，下月把他压下去。

4.如果以市场占有率为标准考核，不定谁第一呢。

五、当你本月因为业绩突出，领到一笔丰厚的奖金时，你觉得

1.我的努力与结果成正比。

2.公司的奖励政策不错，请主管喝一顿。

3.客户挺够意思，给他们买点礼物。

4.公司内勤的哥们儿也没少费劲，请他们喝一顿。

六、当你本月的业绩第一时，你的奖金却不是最高，你觉得

1.不公平，多劳不能多得。

2.无所谓，何必斤斤计较。

3.公司这么做，肯定有道理。

4.我的主管真浑，成心和我过不去。

七、你所在的区域现在只有1000吨的容量，你已经销售至800吨，你的主管却非要求你下月的目标为950吨，你该如何

1.解释市场现状，告诉他根本达不到。

2.心里骂他傻子，依旧我行我素。

3.看看市场是否有新的机会。

4.他是有意与我找别扭。

八、你的主管自以为是地出台了一个错误的行销办法，你已经告诉他可能出现的后果，他不听，反要坚持执行，你应该

1.再告诉他可能出现的后果。

第47节：关于心态和态度的小测试(2)

2.先执行一段，待出现后果再说。

3.阳奉阴违，使自己区域免受其祸。

4.积极执行，看他的笑话。

九、你的主管和部分同事去酒店泡小姐、嫖娼，你觉得

1.他们个人素质不高。

2.人之常情，可以理解。

3.公司没什么希望了，这种人怎么能当主管。

4.敬鬼神而远之，决不同流合污。

十、你认为你的薪水是谁给你的?

1.客户。

2.主管。

3.我自己努力得到的。

4.公司。

十一、客户在你的心目中是

1.上帝。

2.衣食父母。

3.朋友。

4.就是客户。

十二、你的同事工作一直很努力，但效果不明显，你的主管却将他辞退，你感觉

1.他的市场不好，应该再给他一次机会。

2.业务代表就是如此，胜者为王败者为寇。

3.从他的经历中吸取教训，免得日后同他一样。

4.兔死狐悲，说不定下一个就是我。

十三、你以往的经验对你的工作有帮助，你以为

1.无偿与同事共享，以求共同提高。

2.各人有各人的打法，市场各不相同，没有必要。

3.公司内竞争如此残酷，我为什么要这么做。

4.我可以告诉他，但必须等价交换。

十四、你已经被一家公司录取，但工作一段后，你发现它并不是你理想中的公司，且该公司正在走下坡路，你应该

1.与其同甘共苦，一起振兴该公司。

2.干一段再说。

3.立即辞职，寻找自己理想的公司。

4.不仅可以认识到弊端，增长见识，更何况公司还给我薪水。

十五、你已经被一家有名的大公司录取，你觉得

1.名气是公司的，我能否做下去，还得靠我自己。

2.我真有幸，能被公司录取，证明我行。

3.录取我，是他们慧眼识珠，日后公司会以我为荣的。

4.人才太多，日后出头不易。

十六、当你今天情绪低沉时，你应该

1.休息一天，找出情绪低沉的原因。

2.迅速调整，立即投入工作。

3.找个人谈一谈，或出去散散心。

4.先睡一觉，明天情绪好了，能把今天的工作带出来。

十七、当因老板重大决策失误，引起公司销量迅速下滑，他却一味指责业务代表不努力时，你觉得

1.他应该反思他自己的行为，调整策略。

2.委屈。

3.设法保存自己。

4.同他争吵后，辞职。

十八、当因公司原因引起大量员工非正常流动时，你应该

1.同有识之士共同探讨原因，设法制止该种势头。

2.该做什么还做什么，与我无关。

第48节：关于心态和态度的小测试(3)

3.互相竞争的人少了，我可以很快得到提升。

4.希望公司尽快找出原因，维持稳定。

十九、当你被公司辞退时，你觉得

1.再和主管争取一个机会后，再努力去干。

2.此处不留爷，自有留爷处。

3.询问主管，让他说个明确的理由。

4.请同事帮助自己找出为什么被辞退的原因。

二十、你的老板为了自己升官，超额上缴利润。他却大谈员工应该如何奉献，并减少员工实际收入。你认为

1.我要是他，我也这么做。

2.或许他有苦衷。

3.过不多长时间，他便会身败名裂。

4.他是个傻子。

参考答案:

看完上面的测试题，不要想着看答案。没有什么明确的答案。其实，在你做题的过程中你就已经在思考了，原来我在工作中是这么一种心态。哪些需要改变？哪些需要坚持和发扬？不要我说，你也应该知道了。

测试2测试一下你的心理年龄。

1.下决心做某事后便立刻去做。

是（0）否（2）中间（1）

2.往往凭经验办事。

是（2）否（0）中间（1）

3.对任何事情都有探索精神。

是（0）否（4）中间（2）

4.说话慢而且啰嗦。

是（4）否（0）中间（2）
5.健忘。
是（4）否（0）中间（2）
6.怕烦心、怕做事、不想活动。
是（4）否（0）中间（2）
7.喜欢计较小事。
是（2）否（0）中间（1）
8.喜欢参加各种活动。
是（0）否（2）中间（1）
9.日益固执起来。
是（4）否（0）中间（2）
10.对什么事情都有好奇心。
是（0）否（2）中间（1）
11.有强烈的生活追求。
是（0）否（4）中间（2）
12.难以控制感情。
是（0）否（2）中间（1）
13.容易嫉妒别人，易悲伤。
是（2）否（0）中间（1）
14.见到不合理的事不那么气愤了。
是(2)否(0)中间(1)
15.不喜欢看推理小说。
是(2)否(0)中间(1)
16.对电影和爱情小说日益失去兴趣。
是(2)否(0)中间(1)
17.做事情缺乏持久性。
是(4)否(0)中间(2)
18.不愿意改变旧习惯。

是(2)否(0)中间(1)
19.喜欢回忆过去。
是(4)否(0)中间(2)
20.学习新鲜事物感到困难。
是(2)否(0)中间(1)
21.十分注意自己身体的变化。
是(2)否(0)中间(1)
22.生活兴趣的范围变小了。

第49节：关于心态和态度的小测试(4)

是(2)否(0)中间(1)

23.看书的速度加快。

是(2)否(0)中间(1)

24.动作不够灵活。

是(2)否(0)中间(1)

25.消除疲劳感很慢。

是(2)否(0)中间(1)

26.晚上不如早晨和上午头脑清醒。

是(2)否(0)中间(1)

27.对生活中的挫折感到烦恼。

是(2)否(0)中间(1)

28.缺乏自信心。

是(2)否(0)中间(1)

29.集中精力思考有困难。

是(2)否(0)中间(1)

30.工作效率低。

是(2)否(0)中间(1)

把自己各题的得分相加，算出总积分，再根据下表查出自己所属的心理年龄范围。

心理年龄估计：

75分以上:60岁以上

66~75分:50~59岁

51~65分:40~49岁

31~50分:30~39岁

0~30分:20~29岁

测试3测试一下你的心态是否积极：

1.一旦你下了决心，即使没有人赞同，你仍然会坚持做到底吗?

2.如果店员的服务态度不好，你会告诉他们经理吗?

3.你不常欣赏自己的照片吗?

4.别人批评你，你会觉得难过吗?

5.你很少对人说出你真正的意见吗?

6.对别人的赞美，你持怀疑的态度吗?

7.你总是觉得自己比别人差吗?

8.你对自己的外表满意吗?

9.你认为自己的能力比别人强吗?

10.你是个受欢迎的人吗?

11.你有幽默感吗?

12.危急时，你很冷静吗?

13.你与别人合作愉快吗?

14.你经常希望自己长得像某人吗?

15.你经常羡慕别人的成就吗?

16.你勉强自己做许多不愿意做的事吗?

17.你认为你的优点比缺点多吗?

18.你经常听取别人的意见吗?

19.你的个性很强吗?

20.你希望自己具备更多的才能和天赋吗?

请你给自己打分，“是”得1分，“否”不得分。

参考答案：

分数为13~20分：你具有积极的心态，明白自己的优点，同时也清楚自己的缺点。但如果你的得分接近20分，别人可能会认为你很狂傲，你要谦虚一点，才会受人欢迎。

分数为6~12分：你的心态比较积极，但是你仍或多或少缺乏安全感，对自己产生怀疑。你要常提醒自己，在优点和长处各方面并不比别人差，要有信心。

分数为6分以下：你的心态很消极。过于谦虚和自我压抑，因此经常受人支配。你尽量不要去想自己的弱点，先学会看重自己，别人才会真正看重你。

凡事专注，这才是成功的要点。

——爱迪生

瞪着眼的青蛙和永不退缩

第50节：关于心态和态度的小测试(5)

曾经有个这样的故事，一个调皮的男孩，在田埂上看到一只瞪眼的青蛙，就向青蛙的眼睛上撒了一泡尿，但他却惊奇地发现青蛙的眼睛不但没有闭上，逃开，反而一直瞪着他。这个奇异的情景深深地留在他的脑海里。

长大后，小男孩成了一名汽车推销员，每天都面对着形形色色的客户，总是会遇到各种各样的拒绝和诘难，每当在沮丧、失望、无奈的时候，他总是想到那只瞪着眼的青蛙。这成了支撑他在逆境中永不退缩的精神象征，给了他面对挫折和失败的极大勇气。他执著地坚持自己的人生目标，永不放弃。

他就是后来荣获了日本日产汽车16年销售冠军的奥城良治。

让专注和执著渗透到你灵魂深处

蜘蛛总是不停地修补被风、雨、挣扎的猎物撕破的蛛网，野草总是能顶开头上的石头、瓦砾、砖块，曲曲折折地往天空的方向生长，这自然的生命现象给我们非常深刻的启示，面对困难，积极的生命总是顽强执著，咬住自己的目标，永不退缩。

成功总是来自坚定和执著，英国人生随笔作家斯迈尔斯在《四种执著：生命中必须坚持的事》里提到：追求成功的人，必须执著于目标、事业、机会、进取，把梦想提升为具体的人生目标，把目标化成每天要完成的任务，书写自己的辉煌人生。

同样，一个优秀的销售人员要想实现事业的成功必须具备专注和执著的品质。

什么是专注？专注就是把自己的全部精力凝聚到自己认定的目标，一心一意走好自己的路、不达目的誓不罢休。

什么是执著？我所理解的执著就是长久地甚至一生都专注于自己所认定的事业，无怨无悔，永不言弃。而不是佛指的固执地专注于某一事物而不能解脱。

专注是一心一意的锁定你认准的目标，锲而不舍，而不是无的放矢。在销售领域中，一定要知道你要选择的对象。例如：你必须熟知“80/20” 原理，即80%的销售额是源自20%的顾客；80%的看电视时间花在20%的节目上；80%的阅读的书籍都是取自书架上20%的书籍；80%的看报时间都花在20%的版面；80%的电话都是来自20%的发话人；80%的外出吃饭都前往20%的餐馆。要找出并且拒绝对你完成任务产生不利影响的80%的部分，那么你做的每一件事都会更加有价值和效率。不受亟待解决的琐事左右，有些事情是可以搁一搁或者干脆不去做，或者交给别的人代做的，你要集中精力去做更重要的事情，你如果能认识到这一点，自然就能找到解决问题的办法。

当然，能够很清晰地分清哪些事情是最重要的，哪些事情是要放弃的，确实不是件容易的事。这取决于你对事物的认识能力、自我管理水平和经验等因素，所以说，提高你自身的认识能力和牢固树立要事第一的观念是同等重要的，你更要不断地学习，提高自己各方面的素质，使自己的判断力变得更加精确，你才能牢固把握自己该做的事情。很多事情讲求“功夫在诗外”就是这个道理。

第51节：关于心态和态度的小测试(6)

缺乏智慧的人，是不可能做到专注和执著的，而空有智慧缺乏毅力的人，所获得的成功也一样来源于侥幸，而且不会持久。一个销售人员，应该通过不断的自我管理和训练，让专注和执著成为渗透到你灵魂深处的一种精神、一种信念、一种能力、一种智慧。

规划并执著于你的销售人生

OGSM方法是一种能够应用于销售人员的生涯规划的管理方法。在运用OGSM方法定位自己的成长生涯时，销售人员必须时时拥有强烈清晰的结果导向意识，紧紧围绕着自己在整个成长过程中的长期目标（Objective）、短期目标（Goals），积极制定达成目标的策略（Strategies）和计划实施步骤，并坚持不懈地实施，不断衡量（Measures）各种努力所达到的效果，在每一个成长阶段，都根据自己的发展特征，进行积极有效的自我规划调整，这样，才能持续不断地跨越自己销售事业的成功阶梯，实现自己的成长。

在这个成长过程中，是否具备专注和执著的品质，是销售人员能否坚持不懈，不半途而废，始终不渝地实施OGSM生涯目标规划的重要保证。

图3-1OGSM方法：销售人员生涯目标自我规划和实施

在追求人生目标实现的过程中，你应该围绕着自己的人生目标和短期目标，拟定你的行动计划，思考和把握好四个关键环节：清晰的目标、达成目标的方法与步骤、相应的资源支持、可能会出现的问题与障碍，并且按照拟定的步骤，进行有效的自我管理，你的行动就有方向和衡量的标准了。

1.“预则立，不预则废”——想要有一个丰富而卓越的人生，却没有清晰的人生目标和阶段性计划，是不可想象的。

目标是对未来的美好愿望，这就像迈过脚下的石阶，攀向巍峨遥远却叫人无比向往的高峰，虽然一路上充满艰辛，但总会不断看到在

更高处绚丽的风景，总是拥有豁然开朗的感受，你时时都会有成就感、满足感、快乐感。有了明确的目标之后，你会更有自信心，更积极、更专注，一心一意去努力。这才是快乐而充实的人生。

实施OGSM生涯目标规划的过程中，你首先需要给自己做一份完整的人生目标和计划。这个目标体系由你的人生目标和为了实现人生目标而制定的一系列你通过各种努力可以把握住的短期目标组成，而这些短期目标的逐步达成，使你一步步不断趋近你的人生目标。

所以，如果你想成为一个卓越的销售人员，无论你现在处于什么状态，首先，你必须要思考你的人生目标，筹划好两个计划，一个是你个人的人生职业规划；第二个计划就是当前的工作计划。并且你要清楚地知道，你现在所做的一切，都是为了实现你渴望的人生目标的铺垫，是你完整的人生规划中的一个成长阶段。

第52节：关于心态和态度的小测试(7)

在你销售生涯的每一个时期，无论是生存期、成长期、成熟期，甚至每一个时期里的每一个特定阶段，你都要拿出一定的时间，静下心来，好好规划一下自己，为了达成目标需要做什么？要设定一个具体的、可计量的、合理的、可以达成的、有时间的、明确的目标。高不可攀的目标只能是一纸空文，目标必须是切实可行，通过你的努力可以实现的。

2.“坐而论道，躬身行之”——正确地行动，行动，行动！

设定了目标只是刚刚开始，你永远不要忘记，目标确定以后，实现目标靠的是行动，只有行动，才能带你到达成功的彼岸。据说，成功前的“推销之神”原一平，为了推销，曾经穿破了10000只鞋子，行程相当于绕地球89圈。他说：“我要靠自己的双脚和时间来赚钱，别人若一天工作8小时，我就工作14小时。” 对于目标要有一种强烈的渴望，并且要白纸黑字地写下来，时时地告诉自己怎么做，定期去对照，去检视，去努力。

正确的行动意味着你要有务实的策略，而不是盲目的。策略是实现目标最好的方法，你必须仔细思考达成目标的策略，分析目标，把整体目标分解成若干项行动计划，充分估计你可能会遇到的机遇和困难，可利用哪些资源帮助你达成目标。按优先顺序列出任务清单，确定每一件任务的完成时间。 坚持不懈地执行到底。

按优先顺序列出和执行任务必须要学会时间管理，美国的史蒂芬·柯维博士在《高效能人士的七种习惯》一书中，对时间管理提出了深刻的见解。柯维将所有的事件分成四类——第一类是“重要且紧迫” 的事件，例如：处理危机、完成有期限压力的工作等。第二类是“重要但不紧迫” 的事件，例如：防患于未然的改善、建立人际关系网络、发展新机会、长期工作规划、有效的休闲。第三类是“不重要但紧迫”的事件，例如：不速之客来访、一些冗长的会议、无意义的电话。第四

类是“不重要且不紧迫” 的事件，更直接地说是“浪费时间”的事件，例如收看毫无价值的电视节目等。

柯维划分了四个象限分析这四类事情，他认为，收缩第三象限和舍弃第四象限大家都能意识到，但在第一象限与第二象限的处理上，人们却往往不够明智，很多人关注于第一象限的事件，这将会使人长期处于高压力的工作状态下，经常忙于收拾残局和处理危机，这很容易使人精疲力竭。

史蒂芬· 柯维认为，时间管理的本质是选择管理。要事第一，把重要的事情摆在第一位才是时间管理的要诀所在。那么什么是重要的事情呢？重要的事情是指真正有助于达成我们的目标的事情，是让我们的工作与生活更有意义、更有成就的事情，但是这些事情通常并不是那么迫不及待的，你却往往因为不够急迫而忽略它，而这点也恰恰是以往时间管理的最大误区，也是你行动偏差的原因。

第53节：关于心态和态度的小测试(8)

正确的行动意味着你要拒绝各种诱惑，持续地瞄准目标，不更改，不放弃。我们处于一个充满诱惑的时代，各种外界的诱惑如同罂粟的花朵，总是以“机会”的面目出现，如果定力不足，很难挡得住。有些时候，不做一些事比做一些事还要难得多。专注的人，在遇到诱惑时，能够不为所动。一个人如果心浮气躁，就不可能集中自己的时间、精力和智慧，只能是半途而废。耐不住寂寞，放弃了自己的特长，绝不会有所收获。定下目标后，就应该紧紧咬住，抛开懒惰和畏缩，发挥自己最大的潜力，坚持下去，就会取得令自己都会吃惊的进步。

3. “每日三省吾身”——认真检视自我。

是否以结果为导向？对公司来说，销售人员的业绩是非常关键的，很多公司对销售人员直接就是业绩考核，销售人员一定要有一种以结果为导向的意识，单凭热忱、勤奋，不辞辛苦，最终却没有结果，肯定是不行的。如果，你忙忙碌碌，却在业绩上不够理想，你就要仔细检讨一下，到底问题出在哪里？

是否专注地做重要的事？最擅长的事和能做的事？要充分发挥你的特长，而不好高骛远，见异思迁。

是否虽然对事情专注与执著，却没有良好的情绪管理？那会常常陷入痛苦的泥潭中，在压力中丧失自己的追求。

请记住拿破仑说的这句话：“我之所以成功，是因为我志在成功！”这句话里隐含着无比的坚定和执著。同时，还要记住这样一句话：我们专注、执著、痴迷的也许并不是最好的，但是最适合我们自己的。做一个自知、专一、执著、自信的人，立志把自己的销售事业做到最好，不达目的不罢休。

关于专注和执著的警句名言

1.永不放弃！（丘吉尔）

2.专注成就未来。(佚名)

3.专注、热爱、 全心贯注于你所期望的事物上，必有收获。（爱默生）

4.只要专注于某一项事业，就一定会作出使自己感到吃惊的成绩来。（马克·吐温）

5.只有专注在少数几件最重要的事情，不去操心一大堆无关紧要的细节，我们才能找到幸福。 只有少做一些，我们才能有更多时间享受生活。只有坚持以少赚多，我们才能圆满人生。(佚名)

6.成大事不在于力量的大小，而在于能坚持多久。（约翰生）

7.如果你比对手更专注，你就能把他抛在身后。(佚名)

8.要挖井，专掘一口。（朝鲜谚语）

9.每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来巨大的影响和变化，我就会无比兴奋和激动。（比尔·盖茨）

10.伟大的事业根源于坚韧不断地工作，以全副精神去从事，不避艰苦。（罗素）

第54节：关于心态和态度的小测试(9)

11.有毅力的人，能从磐石里挤出水来。(佚名)

12.完成伟大的事业不在于体力，而在于坚韧不拔的毅力。（约翰逊）

13.蟹六跪而二螯，非蛇之穴无可寄托者，用心躁也。（荀子）

14.只要功夫深，铁杵磨成针。（李白）

15.要从容地着手去做一件事，但一开始，就要坚持到底。（比阿斯）

16.要做到坚韧不拔，最要紧的是坚持到底。（陀思妥耶夫斯基）

17.天才等于百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。（爱迪生）

18.成功的奥秘在于坚持不懈地奔向目标。(佚名)

19.取得成就时坚持不懈，要比遭到失败时顽强不屈更重要。（拉罗什夫科）

20.人生实在是一本书，内容复杂，分量沉重，值得翻到个人所能翻到的最后一页，而且必须慢慢地翻。（沈从文）

21.路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。(屈原)

第55节：关于专注和执著的阅读宝典(1)

关于专注和执著的阅读宝典

《要事第一》

［美］史蒂芬·柯维著

中国青年出版社，2003年8月第1版

阅读提示：牢牢记住什么是你的工作中最重要的，为了这最重要的事情敢于果断地舍弃其他的一些东西，你会发现你的工作开始变得有张有弛，充满效率和成就感。你就真的是属于紧紧咬住目标专注而执著的人了。

专注于做最重要的事

用一个已经装了半瓶沙砾的瓶子来装大大小小的石块，怎么都无法装下所有的石块，你会怎么做？这是《高效能人士的七个习惯》的作者、被美国《时代》杂志誉为“人类潜能的导师”，并入选影响美国历史进程的25位人物之一的史蒂芬·柯维博士在一部著作《要事第一》中提到的一个意味深长的问题。

一天，一位教授在上课之前，让同学们搬来一些石块、沙子、一盆水、一个透明玻璃杯，说：“同学们，今天我们做一个实验。要求是把我眼前的这所有的石头、沙子和水都装到这个玻璃杯里。那么，应该按照什么顺序来装呢？”有人认为应该先装水，有人认为应该先装小沙子，甚至有的人认为东西那么多，杯子那么小，把所有的东西都装到玻璃杯根本是不可能的。

教授先把大石头装到杯子里，再把小石头装进去，接着装大沙子，然后装小沙子，最后把水全部倒了进去，刚好装满。

教授总结说：“表面上看，我们是在执行一个不能完成的任务，但按照刚才的顺序，我眼前的这所有的东西都已经被完全装到这个玻璃杯里。这其中只要有一个顺序不对，任务都不能完成。比如，你把小沙子放在了第一顺序，那么装大沙子的时候，大沙子之间将留有空

隙，而且这个空隙无法被填充，因为你已经把能够填充的最细小的沙子先装到了杯子里，这将直接导致杯子的一部分空间被占用，造成浪费，同样的道理，如果先装小石头，那么大石头之间的空隙将无法被充分地利用，从而造成浪费。”

通过这个实验，我们得出一个什么样的道理呢？那就是在时间管理上，我们应该把握各项工作重要程度的先后顺序，按照事情的重要程度来安排工作，要事第一，要事先做，我们的工作才能不断保持较高的效率。

但接下来的问题是：你知道了这种装法，但你能分得清工作中的大石块和小沙砾吗？在传统的思维中，我们往往固守着传统的时间管理观念，以为只要致力于提高自己的工作效率，最终可以掌控自己的生活。也就是不管是大石块还是小沙砾，我们都试图一股脑地不分顺序地全部装到一个瓶子里。这其实是一种妄想。我们的确可以控制自己的选择，加快我们工作节奏，但是我们控制不了选择所带来的结果。很多人在日趋复杂的工作面前，穷于应付，疲于奔命，焦头烂额，深度透支着我们的生命账户，以至于灰心丧气，累积的事情不断堆成一座无法逾越的高山。事实上，有多少人嗜急成瘾，关注的是急迫的事情，反而错过了重要的事情。我们是否考虑应该改变我们传统的行为习惯呢？

一本《急事的奴隶》的书里写道：“重要的事情通常不需要在今天或者这个星期完成，但急事却非得立刻行动不可。急事的迫切性总让人觉得非常重要不可耽搁，从而一步步耗损我们的精力。然而，如果从时间的架构上来看，这种似是而非的重要性便会逐渐消失，于是我们怅然回忆起有多少重要的事情被耽搁在一旁，警觉自己已经成为急事的奴隶。”

贪多嚼不烂，古人早就给我们提过这样的忠告。只是史蒂芬·柯维在《要事第一》里表达得如此精辟。比速度更重要的是前进方向。我们需要的不是加快的时钟，而是一个指示方向的罗盘。

很多人知道《歌德谈话录》里的一句话:把时间用得节省些，我就很可能把最珍贵的金刚钻拿到手了。

细沙一粒一粒流过，光阴一寸一寸逝去。只有有效地管理自己的时间，才是相对延长人生的要诀。在工作中，人们发明了许多种时间管理工具，并且一直在使用并不断完善，对从事销售事业的人来说，许多销售人员已经习惯了把在行事历上逐条逐项、密密麻麻地写满每日、每周甚至月度的工作事项，并且设定完成的时限作为工作方法。但是，就算是这些工作安排执行得很好，这些纸页上记得满满的烦琐事情仍然折腾得人们头昏脑胀，疲惫不堪。加上突发事件迭出，使人们从睁开眼睛一直忙到黑，心力交瘁，日复一日，年复一年，蓦然回首，却会发现自己仿佛仍然停留在原来的地方，今天是这样，明天还是这样，似乎一点进步都没有。

对一个业务员来说，通常每天都有大量的事情在耗费着时间：客户拜访、投诉、咨询；各种各样的报表、计划；领导检查、客户的或者朋友的应酬……其中到底哪些事情是重要的呢？如果真的细究这个问题，大部分人总是感到十分茫然。

第56节：关于专注和执著的阅读宝典(2)

问你一个问题：从你踏入销售这扇大门开始，你是否考虑过自己应该做的最重要的事情是什么？你对自己完成这些最重要的事情是否有时限要求？你是否把这些事情分解成为一年、一月、一周、一日的目标来落实？

柯维《要事第一》所要表达的就是这种崭新的时间管理方法和实用的时间控制技巧。他提出了与传统截然不同的时间管理方法，就是以原则为中心的方法和相互依赖中的协作增效，超越了以更快捷、更努力为准则的传统。《要事第一》帮助我们这些“繁忙的”人注意到什么是“紧迫的事”与什么是“重要的事”之间的区别。我们需要的是，将主要事情放在主要位置，在做事情之前，你必须要问自己三个重要的问题：是什么？为什么？怎样做？不是给进度计划上的事务安排优先顺序，而是给优先事务安排进度计划。这种方法是全新的。

记得管理大师彼得·德鲁克曾在《有效的主管》一书中说：效率是“以正确的方式做事”，而效能则是“做正确的事”。

“正确地做事”强调的是效率，注重的是让人们更快地朝目标迈进；“做正确的事”强调的则是效能，着重点是确保人们的工作是在坚实地朝着正确的目标迈进。“正确地做事”与“做正确的事”有着本质的区别。“正确地做事”是以“做正确的事”为前提的，否则，“正确地做事”将毫无意义。如同缘木求鱼，背道而驰。正如麦肯锡资深咨询顾问奥姆威尔·格林绍所说的：“我们不一定知道正确的道路是什么，但却不要在错误的道路上走得太远。”

删繁就简三秋树，领新标异二月花。如果不善于选择和拒绝，生活中每一件事情似乎都很重要，会叫你焦头烂额。但如果你掌握了两个原则：就是“要事第一”和“一开始就要想到结果”，那么你的工作就会删繁就简。在烦琐中找到最正确、最简捷的道路，你离成功就越来越近了。

一生中，我们面对着无数的事情，大事、小事、急事、烦琐事。我们怎么分辨哪些事情对我们更有意义呢？人们也许能模糊地意识到它，却无法精确地筛选和把握它。我认识的很多销售人员，每天都忙忙碌碌，看上去勤奋而充实，但是就是达不到理想的业绩，并且年复一年，日复一日，始终没有自己更清晰的人生走向。问题发生在哪里呢？我觉得有必要仔细坐下来检讨一下，磨刀不误砍柴工，否则，你很可能在努力抓住一些烦琐的不重要的东西的时候，更重要的事情却与你擦身而过，这会叫你抱憾终生的。

第57节：关于专注和执著的寓言和故事(1)

关于专注和执著的寓言和故事

1.“一”字通神

在明朝万历年间，中国北方的女真部落经常挑起纷争，制造战患。皇帝为了要抗御强敌，决心整修万里长城。当时号称天下第一关的山海关，却早已年久失修，其中“天下第一关”的题字中的“一”字，已经脱落多时。万历皇帝募集各地书法名家，希望恢复山海关的本来面貌。各地名士闻讯，纷纷前来挥毫，但是没有一人的字能够表达天下第一关的原味。皇帝于是再下昭告，只要能够中选的，就能够获得重赏。经过严格的筛选，最后中选的，竟是山海关旁一家客栈的店小二。

在题字当天，会场被挤得水泄不通，官家也早就备妥了笔墨纸砚，等候店小二挥毫。只见店小二抬头看着山海关的牌楼，舍弃了狼毫大笔不用，拿起一块抹布往砚台里一蘸，大喝一声：“一”，十分干净利落，立刻出现绝妙的“一”字。旁观者莫不给予惊叹的掌声。有人好奇地问他能够如此成功的秘诀。他被问之后，久久无法回答。后来勉强答道：其实，我想不出有什么秘诀，我只是在这里当了三十多年的店小二，每当我在擦桌子时，我就望着牌楼上的“一”字，一挥一擦就这样而已。

原来这位店小二的店铺，正好面对山海关的城门，每当他弯下腰，拿起抹布清理桌上的油污之际，刚好这个视角，正对准“天下第一关”的“一”字。因此，他不由自主地天天看、天天擦，数十年如一日，久而久之，就熟能生巧、巧而精通，这就是他能够把这个“一”字，临摹到炉火纯青、惟妙惟肖的原因。

阅读感悟：

只要功夫深，铁杵磨成针。专注应该是坚持不懈地去做对和做好一件事，哪怕付出一生。

宋朝的祝穆在《方舆胜览·眉州·磨针溪》这篇文章里说：世传李白读书象耳山中，学业未成，即弃去。过是溪，逢老媪方磨铁杵，问之，曰：欲作针。太白感其意，还卒业。

如果没有这次偶遇，没有受到老婆婆磨针这件事的激励，世界上也许就不会有李白这位著名的大诗人。

有志者事竟成!只要有决心，肯下工夫，多么难的事也能做成功。

元代的高明有这样一句诗: 十年窗下无人问，一举成名天下知。成功是一瞬的辉煌，其前是艰辛的努力。潜藏在我们心灵的钻石，蒙着厚厚的尘土，需要我们细细磨洗，而且未必能获得预期的成功。但是，浮躁和浅尝辄止就更没有成功的可能。纵观各行各业出类拔萃的顶尖人士，尽管这些顶尖人物优点不一而足，成就也在不同领域开花结果，他们却都有一个共同也是最基本的特点：热忱、专注、执著、精通。

忠告和建议：

因为热忱，才能够投入强大的动力；

因为专注，才能心无旁骛勇往直前；

因为执著，才能持久不倦地坚持，走向成功。

专注可能是用一生去做对和做好一件事。专注一时者众，而专注数载者寡。

“板凳要坐十年冷，一举成名天下闻”。

找对你要做的事，树立你要达到的目标，咬定青山不放松，不达目的不罢休，全力以赴。

同时，还要把每一件事做到最好。

送你一句话，培养热忱的态度与专注执著的精神，正是告别平凡人生的起点。

2.横渡英吉利海峡

20世纪50年代，一个女游泳运动员发誓要成为世界上第一个游泳横渡英吉利海峡的女性。为了实现这个理想她开始了漫长的艰苦卓绝

的训练。

第58节：关于专注和执著的寓言和故事(2)

最后，激动人心的时刻终于到来了，她在媒体和所有人的关注和祝福声中开始了她横渡英吉利海峡的壮举。

开始天气非常好，她离目标越来越近。

但是当她快到达英格兰海岸的时候，浓雾开始降临海面。雾越来越浓，她已经几乎无法看到面前的任何东西。

她在黑暗中继续游泳，但完全迷失了方向。她不知道还要游多远，而且越来越困乏，最后她放弃了。

当救生艇把她从海里拉上船时，她发现，如果她再游100米就将到岸边了，为此她痛悔不已，所有的人都为她感到惋惜。

媒体采访时，她为自己辩解说："如果我知道我离目标如此近，我一定可以游到并创下纪录。"

阅读感悟：

很多事情都是功亏一篑的令人惋惜。成功只属于执著的人。专注和执著就要锲而不舍，不轻言放弃。

是的，成功与不成功之间有时距离很短，只要后者再向前几步。苏格拉底说：许多赛跑者失败，都是失败在最后几步。

《论语》里面有这样的话，子曰："譬如为山，未成一篑，止，吾止也。譬如平地，虽覆一篑，进，吾往也。"孔子意思是说："比如堆土成山，还差最后一篑土就大功告成的时候，你停下来了，是你自己要停下来的。比如一块平地，虽然只倒了一篑土，这个进步，是你自己要求的进步。"

进步是你要求的进步，中途而废也是因为你自己丧失了信心。锲而不舍，还愁实现不了目标吗？只看你愿不愿意努力去做罢了。

如果你把失败，总推到其他因素上，想找到其他人或者原因来承担过失，可这有什么用呢？能找到别人来承担失败的现状吗？不可能

的！失败的痛苦还是要你自己承受的，其实失败的原因也都是自己造成的。只不过你没那个勇气承认罢了。

忠告和建议：

为者常成，行者常至。

要把自己的时间、精力和智能凝聚到所要干的事情上，全力以赴，从而最大限度地发挥积极性、主动性和创造性，努力实现自己的目标。特别是在遇到诱惑、遭受挫折的时候，能够不为所动、勇往直前，直到最后成功。

3.霍金的太空旅行

英国著名物理学家、全身瘫痪的斯蒂芬·霍金在65岁生日时，接受媒体采访，宣称他计划作一次太空旅行。

霍金的成就是一个惊人的奇迹。他从一个残疾人经过奋斗成为一个众人仰慕的科学巨人，他的科普著作《时间简史》，被誉为人类科学史上里程碑式的惊世之作。他对“黑洞”的研究使人类对宇宙又有了深层的了解。这样的成就出自一个深受痛苦的高度残疾之人，无论如何都是一件动人心魄的事情。如今，他又要挑战新的目标。

第59节：关于专注和执著的寓言和故事(3)

追溯霍金取得如此伟大成就的原因，我们固然可将之归于他的天资聪颖，但霍金和他母亲在解释他何以成功时所说的另一个缘由，或许对我们更富有启发。

“如果不是因为生病，我不会有今天的成就。”霍金如是说。

“如果他不生病，他可能不会这么专注，因为一个健康的人兴趣是广泛的。”他的母亲这样解释。

阅读感悟：

欲多则心散，心散则志衰，志衰则思不达也。专注和执著是一种坚毅，更是一种智慧，要善于取舍。

文学家韩愈说：“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。”所以，“专注”、舍弃广泛的“兴趣”，是霍金取得巨大成功的一个重要原因。

清代纪晓岚也曾说：“心心在一艺，其艺必工;心心在一职，其职必举。”

忠告和建议：

要成功的话，我们就要学会有目的地舍弃，包括舍弃自己的一些爱好，一些兴趣，甚至一些专长。

只有专注，我们才能把事情做好。

4.小伙计的故事

还有个故事说，有一个老板需要一个小伙计，他给出的薪水很丰厚，自然也引来了众多求职者。每个求职者都要经过一个特别的考试。考试的题目很简单，老板把一张纸送到每个人的手上，上面印着一段文字，要求就是要应聘者不间断地朗读上面的文字。

阅读刚一开始，商人就放出6只可爱的小狗，小狗跑到朗读者的脚边。许多应聘者都因经受不住诱惑要看看美丽的小狗，视线离开了阅读材料，因此而被淘汰。

但是，有一位叫卡特的年轻人始终没有忘记自己的角色，在排在他前面的70个人失败之后，他不受诱惑一口气读完了材料。

老板问卡特：“你在读书的时候没有注意到你脚边的小狗吗？”

卡特答道：“对，先生。”

“我想你应该知道它们的存在，对吗？”

“对，先生。”

“那么，为什么你不看一看它们？”

“因为我答应过你我要不停顿地读完这一段。”

“你总是遵守你的诺言吗？”

“的确是，我总是努力地去做，先生。”

老板高兴地说道：“你就是我想要的人。”

阅读感悟：

专注和执著就是不受外界琐碎的事物困扰，专心致志做好一件事。心无旁骛，坚定执著，才能成功。

在非洲野性荒原上，生活着成千上万头狮子、大象、犀牛、野水牛、猎豹、斑马、羚羊、麋鹿、河马等野生动物。其中猎豹是动物界当之无愧的短跑之王。据说，一只成年猎豹能在几秒之内达到每小时100公里的速度，不过这并不能保证它的捕猎百发百中，和羚羊、斑马、麋鹿比起来，猎豹的耐力大为逊色，如果猎豹不能在短距离内捕捉到猎物，它就只能放弃，等待下一次出击。

第60节：关于专注和执著的寓言和故事(4)

在出击之前，猎豹要小心翼翼地隐藏自己，在追击猎物之前，它就瞄准了鹿群中未成年的或者老弱的，一旦启动追逐，它就会全心全意盯住一个目标。

那么，它们为什么不改为追其他显得更近的麋鹿呢？因为它冲刺的时候十分疲劳，而别的麋鹿还不累，一旦跑起来，也有百米冲刺的爆发力。一瞬间就会把已经跑了百米的猎豹甩在后边，拉开距离。如果盲目追击，最后一定是一只也追不着。

捕猎者与猎物在为了各自的生存目标玩命地追逐和逃跑着。狮子、猎豹都洞悉这种一击成功的技巧，百鸟在林不如一鸟在手，这是猛兽代代相传的生存本能。但是它启发人类去效仿，在一切追逐目标的过程中，都应该借鉴这种智慧。

忠告和建议：

专注的前提是要明确自己最重要的事是什么。

专注就是要树立强烈的责任感。古往今来，那些真正能干事、能干成事者，莫不具有敢担大任的胸怀和勇气。

专注要坚定信念和追求，一个人在为工作和事业奋斗的过程中，困难和挫折在所难免，孤独和寂寞在所难免。面对这些情况时，怎样才能做到不受干扰、专注如一？关键是保持淡泊和宁静。

5.蚂蚁的寓言

两只蚂蚁想到墙那边去找食物，一只蚂蚁顺着墙往上爬，刚爬到一半就掉下来了，如此反复了几次。另一只蚂蚁看到这种情况，就绕过墙到了另一边，等到第一只蚂蚁爬过墙时，那只蚂蚁已将食物吃完了。第一只蚂蚁秉着那永不气馁、永不放弃的“美德”让自己失去了食物。

阅读感悟：

轻言放弃是弱者，不言放弃是愚者，懂得如何放弃才是智者。

清醒的舍弃胜于盲目的夺取。在很多情况下，永不气馁是一种精神，但有智慧的放弃更是一种崭新的突破，是超越自我的前提。所以，从另外一个角度说，“专注”的另一面是有智慧的舍弃。一味地重复已经失败的方法，其实是一种固执的悲哀。

忠告和建议：

条条大路通罗马。在一条路走不通的时候，尝试一下新的方法吧，只要你不放弃你最终想要的目标，那你就属于专注和执著的人。

第61节：关于专注和执著的小测试

关于专注和执著的小测试

测试1如果你到健身中心，你会最先使用哪一种设备器材呢?

A.重量训练器材B.划船机或跑步机

C.快速飞轮课程D.腰臀震动带

E.有氧舞蹈F.紫外线日晒

G.游泳池

参考答案:

选择A的人：你是一个很有毅力，很有耐心的人，只要你决定一件事情，通常不达目的绝不放弃。

选择B的人：你喜欢用旁敲侧击的方式处理事情和表达自己，不喜欢明确表达。

选择C的人： 你就像跑百米的选手一样，枪声响起时，马上全心全意向终点冲刺，心无旁骛。

选择D的人：你做事方式是逐渐加温，但不迟钝。

选择E的人：你的心思非常敏感及细腻，喜欢处在一个和谐及均衡的状态。

选择F的人：你是个理性、想法清楚的人，和身边的人都保持着相当好的关系。

选择G的人：你很感性，容易为许多事情感动。但计划性比较强。

如果你选择A或者C，你的性格中坚定执著的因素要明显一些。

测试2你走在路上，发现了一个盘子，里面放着一个水果。你希望这种水果是下列的哪一种水果呢?

A.菠萝B.甜瓜

C.葡萄D.橘子

E.香蕉F.梨

G.樱桃H.苹果

参考答案：

A.菠萝：你充满激情，怀有远大的抱负。喜欢寻找刺激，追求变化，拒绝一成不变、备受束缚的生活，无论做什么事都会全力以赴。即使在实现目标的过程中遇到了困难，也不会放弃，总是坚定地进行到底。

B.甜瓜：你沉默寡言，但内心中却怀着远大的抱负和理想。坚持自己的信念，希望为自己的理想而生活。正因为如此，总能听到“固执”的评价。你不愿服输，希望自己在所有方面都是最好的。

C.葡萄：你内心丰富，有丰富的想象力，你会以此为基础发展自己独特的个性。虽然，有人评价你难以接近、比较冷漠，但实际上你心地善良而且温暖。

D.橘子：你的性格比较温和，和任何人都能保持融洽的人际关系。有时，你会因为心地太善良而吃亏。但你的善良也会为你赢得更多的友善和真诚。

E.香蕉：你有旺盛精力，具有开放性的思考，极强的亲和力。

F.梨：你性格慎重而又真诚，能够充分地尊重对方的意见，不会顽固地坚持自己的主张。

G.樱桃：你是聪明、具有敏锐的审美能力的人。你的想法大多很出色，但你缺乏将创意转为实践的开拓能力。

H.苹果：你对所有的事情都一丝不苟，你从不会也不允许自己草率地敷衍某件事。

测试3你试着检查一下自己的情绪稳定程度，是不是态度坚定，做事执著?

有人虽然智力很强，但情绪却不够稳定，有时行为比较过激，影响自己的发展。有的人能力虽然一般，却能冷静地判断和处理事情，取得成功。

请分析下列各题，并作出判断。表示肯定的记1分，表示否定的记0分。

1.做任何事都给自己规定具体的可能实现的目标。

2.不计较小事，态度坦荡。

3.即使遭遇了不愉快，也能摆在一边，去做更重要的事。

4.遇到麻烦的事情，喜欢写在纸上进行分析。

5.失败时也注意仔细思考，反省原因，不会总是情绪低落。

6.具有休闲自娱的爱好。

7.发生问题时，常常倾听众人的意见。

8.工作学习能有计划进行，遇挫折不气馁。

9.无路可走时，往往改变生活的形式、节奏。

10.在工作和学习上，尽管别人高于自己，仍然我行我素。

11.常常满足于微小的进步。

12.乐于一点一点地积累有益的东西。

13.很少感情用事。

14.尽管很想做某件事，但不可能时也会打消念头。

15.往往能理智周密地思考和判断问题，不拘泥于细枝末节。

参考答案：

0~3分：情绪很不稳定，有可能是神经质，患得患失。

4~6分：情绪不太稳定，常常拘泥于一些小事。总是忙忙碌碌耗费心机。

7~9分：情绪一般化，时好时坏。对一些重大事情，自己不能作出决策。

10~12分：情绪比较稳定。擅长处理问题，不拘细节，胆大心细。

13~15分：情绪非常稳定，能沉着大胆地处理任何一件事，而且从不畏惧困难。